UNIVERSITY OF
ILLINOIS LIBRARY
AT URBANA-CHAMPAIGN
BOOKSTACKS

Digitized by the Internet Archive
in 2016

https://archive.org/details/dasbuchderprakti00frob

Das Buch

der

praktischen Erwerbslehre.

Eine Quelle des Wohlstandes für Jedermann.

Inhalt: **Wesen und Grundlagen der praktischen Erwerbslehre. — Erfolgreiche Hebel des Erwerbslebens.** (Thatkraft und Unternehmungsgeist, Lust und Liebe, Pflicht und Charakter im Berufe.) — **Praktische Kenntnisse. — Die Vortheile und Klugheitsregeln im Erwerbsleben.** (Berufswahl, dienstbarer und selbstständiger Beruf, Findigkeit, Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten, Gründung, Einführung und Leitung einer Unternehmung, Kauf und Verkauf, Rechtsschutz u. s. w.) — **Das Geld und die Geldangelegenheiten. — Wesen und Bedeutung des Credits. — Der Crediterwerb. — Die Rentabilität. — Die Praxis der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten. — Der Capitalerwerb. — Die Capitalanlage und Vermögensvermehrung. — Wesen und Bedingungen glücklicher Spekulationen. — Die Irrthümer und Mißgriffe im Erwerbsleben. — Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste und Nothstände. — Rathschläge in wirthschaftlichen Bedrängnissen. — Außerordentliche Erwerbsquellen und Nebenerwerbe für alle Berufsklassen. — Lehrreiche Beispiele. — Goldene Lebenskunst.**

Unter Mitwirkung

bewährter Fachmänner und Praktiker bearbeitet und herausgegeben

von

R. Fröbel.

Leipzig, 1886.

Reinhold Fröbel, Verlagshandlung.

Alle Rechte vorbehalten!

332.024
B851

Vorwort.

Die Grundlagen, auf denen Jedermann sein Erwerbsleben erfolgreich gestalten kann, in einer praktischen und systematischen Erwerbslehre darzubieten, ist der Zweck dieses Buches.

Es ist kein Wort darüber zu verlieren, daß in einer Zeit, wo ein harter Kampf um das Dasein gekämpft wird, und sociale Probleme die Volkskreise aufgeregt und das Urtheil über das Erwerbsleben getrübt haben, nichts ersprießlicher sein kann, als die praktischen Kenntnisse über die Erwerbsbedingungen und die Entwickelung des Wohlstandes so viel als möglich bei allen Menschen zu vermehren.

In diesem Bestreben sind wir hauptsächlich durch den Umstand bestärkt worden, daß in der gegenwärtigen Literatur kein einziges Werk existirt, welches als eine praktische, systematische Erwerbslehre anzusehen ist. Es giebt allerdings viele Bücher über Volkswirthschaft und sociale Wissenschaft, dieselben haben aber entweder nur doktrinäre Tendenz oder sind mit den Zeit- und Streitfragen so verwoben, daß sie wohl einen wissenschaftlichen Werth besitzen, aber für eine volksthümliche Belehrung im besten und weitesten Sinne des Wortes bezüglich des wirthschaftlichen Lebens des Einzelnen so gut wie keine praktische Bedeutung haben.

Was sonst die Literatur auf dem Gebiete des Erwerbslebens bietet, ist in der Regel nur Fachwissenschaft, die für einzelne Gebiete ja ganz Vorzügliches leistet, aber weit davon

entfernt ist, eine systematische Anleitung für das Erwerbsleben und die allgemeine Hebung des Wohlstandes zu geben. Aber gerade auf eine Erwerbslehre, die in vollständiger, systematischer Weise Jedermann alle diejenigen Wegweiser darbietet, welche, richtig befolgt, sicher zur Begründung und Vermehrung seines Wohlstandes führen müssen, kommt es ja im Kampfe um's Dasein hauptsächlich an.

Unser „Buch der praktischen Erwerbslehre" paßt nicht nur für einen Beruf, sondern dient allen Berufsklassen, es enthält keine Rathschläge, die heute gut sind und morgen durch bessere ersetzt werden, sondern es bietet die unfehlbaren, dauernden Grundlagen dar, auf denen sich Jedermanns Wohlstand entwickeln muß.

Für die Ausführung des Werkes haben uns Erfahrungen und Beispiele, bekanntlich die ersten Lehrmeister im praktischen Leben, hauptsächlich den Stoff geboten, und für diejenigen Gebiete, wo die Kräfte des Einzelnen nicht hinzureichen schienen, lieferten bewährte Fachmänner Beiträge. Kein Gelehrter, kein Staatsmann, kein Priester, kein Weltmann wird auch die Basis anfechten, auf der wir dieses Werk aufgebaut haben, denn sie steht im Einklange mit den besten und edelsten Überlieferungen und Forschungen über die Bestimmung des menschlichen Geschlechts. Wahres Lebensglück auf dieser Erde vermehren zu helfen, ist dieses Buches erstes und letztes Ziel, und im Vertrauen auf die Wahrheit dieser Worte übergeben wir dasselbe der Öffentlichkeit.

Leipzig, im März 1886.

Reinhold Fröbel.

Das Buch der praktischen Erwerbslehre.

Einführung.

1.

Wohlstand und Lebensglück.

Es ist eine unbestreitbare Thatsache, daß das meiste Elend in der Welt eng mit der ungünstigen Vermögenslage der betreffenden Menschen zusammenhängt, und daß eine Besserung der Vermögensverhältnisse auch fast immer eine Hebung des Lebensglückes im Gefolge hat. Es hat allerdings viele Menschen gegeben, die trotz Armuth glücklich waren, und auch solche Personen, die trotz Reichthum unglücklich lebten. Mit diesen Beispielen schafft man aber die Thatsache, daß Wohlstand und Lebensglück in einem innigen Zusammenhange miteinander stehen, nicht aus der Welt.

Blicken wir nur irgendwo in die Kämpfe, Härten und Schattenseiten des Lebens, von hundert Fällen könnten sicher neunzig gehoben oder gemildert werden, wenn am richtigen Platze Wohlstand an Stelle des Mangels, Befriedigung an Stelle der Entbehrung gesetzt würden. Wollte man nach drastischen Beweisen in dieser Richtung suchen, so brauchte man nur die dunkeln Blätter im Buche der Menschheit aufzuschlagen, die da heißen: Familienelend, Krankheiten, Selbstmorde und Verbrechen.

Doch nicht nur mit den schweren Conflicten und Heimsuchungen im menschlichen Leben steht der Mangel an Wohlstand im häufigen Zusammenhange, nein, auch im gewöhnlichen Dasein ist er oft die tägliche Ruthe und der Glücksstörer für unzählige Personen. Wie viel Demüthigungen, wie viele Entbehrungen und wie viele Hemmnisse legt nicht der mangelnde Wohlstand auf! Still und verborgen wird in dieser Beziehung noch tausendmal mehr erduldet als an die Öffentlichkeit kommt, und nicht nur die Familien der „Armen und Elenden" sind es, nein, es sind auch ungezählte Familien und

Personen der mittleren und höheren Stände, welche das Elend mangelnden Wohlstandes zu ertragen haben.

Es ist daher die unerschütterliche Überzeugung des Verfassers dieser Zeilen, daß es fast keinen größeren Segen für die Menschheit geben kann als die Hebung der Erwerbsverhältnisse, denn Wohlstand und Lebensglück ergänzen und stützen sich gegenseitig.

Allerdings bringt uns auch gleich die trübe Erfahrung, daß selbst Reichthum zu Unglück und Elend führen kann, an einen Scheideweg. Nicht die irdischen Güter an sich bergen den Talisman des Glückes in ihrem Schooße, sondern die Art, wie sie erworben, erhalten und verwerthet werden, bildet den wahren Wohlstand.

Die Vermehrung des materiellen Wohlergehens auf Erden muß also Hand in Hand mit der Hebung des sittlichen und geistigen Werthes der Menschen gehen, ja, jene muß förmlich ein Produkt der moralischen und intellectuellen Errungenschaften, der fortschreitenden Culturarbeit sein. In diesem Sinne verstanden, wird wohl Niemand den unzertrennlichen Zusammenhang von Wohlstand und Lebensglück mehr bezweifeln.

Wir empfehlen hier auch freilich nicht den Plan eines modernen Weltbeglückers nach socialrevolutionärem Recepte, welcher der Entwickelung der Dinge andere Gesetze vorschreiben will, oder die Lebensweisheit eines bedürfnißlosen Einsiedlers, der mit Wasser, das er aus der hohlen Hand trinkt, und mit Beeren und Wurzeln, die er im Walde findet, sein Leben fristet. Unser Mann ist der Culturmensch, der mit geschulten Kräften als Theil eines großen Ganzen wirkt und schafft und dafür auch die Segnungen der Cultur nach dem Werthe seines Könnens in Anspruch nimmt, und dieses muß, richtig vollbracht, auch immer das richtige Maaß von Wohlstand und Lebensglück für den betreffenden Menschen im Gefolge haben.

Es ist nun aber leider eine ebenso unbestreitbare als bittere Wahrheit, daß die Mehrzahl der Menschen es nicht verstehen, mit „ihrem Pfunde zu wuchern", das heißt, mit den ihnen von Gott verliehenen Gaben sich denjenigen Wohlstand und dasjenige Lebensglück, welches als das Ziel jedes Culturmenschen auf dieser Erde angesehen werden muß, zu erwerben. Mag es vielen als scherzhafte oder abgestandene Weisheit klingen, Thatsache ist es doch, daß derjenige Recht hatte, welcher ausrief: Das Geld und das Glück liegen auf der Straße, aber die meisten Menschen wissen es nicht aufzuheben! Mit anderen Worten, es herrscht bei der Mehrheit der Menschen eine ungenügende Kenntniß der Gesetze und

Bedingungen, Vermögen und Wohlstand zu erwerben und zu erhalten.

Mit einigen Schlagworten oder kurzen Hinweisen auf dieses oder jenes Beispiel belehrt man aber in der Regel Niemanden gründlich und nachhaltig in der Kunst, auf die rechte Weise seine Vermögensverhältnisse zu verbessern. Es liegt dies an dem eigenthümlichen Umstande, daß wahrer und dauernder Wohlstand nur durch das harmonische Zusammenwirken einer Anzahl Faktoren erreicht werden kann. Bringt Jemand nur einen oder auch einige dieser Faktoren in Thätigkeit, unterläßt es aber die Wirkungen der anderen sich dienstbar zu machen, so bleibt in seinem noch so eifrigen Streben nach Wohlstand und Lebensglück dennoch eine schmerzliche Lücke und er erreicht niemals das Ziel, was er erstrebt. Die Aufgabe dieses Werkes ist es daher, eine vollständige und systematische Anleitung zu bieten, nach welcher Jedermann seinen Wohlstand und das mit demselben in naher Verwandtschaft stehende Lebensglück zu begründen und zu vermehren vermag.

2.

Die Gesetzmäßigkeit der Wohlstandsvermehrung.

In Bezug auf Wohlstand und Reichthum herrscht bei vielen Menschen die Meinung, daß der Zufall, oder sagen wir besser, das blinde Glück, günstige, ohne persönliche Mühen eintretende oder schon von der Geburt des Glückskindes an vorhandene Umstände viel mehr dazu beitragen, eine Person wohlhabend, reich und glücklich zu machen, als Arbeit und ehrliches, richtig geleitetes Streben. Wir geben zu, daß gewisse Beobachtungen bei großen Erbschaften, reichen Heirathen, glücklichen Speculationen u. s. w. diese Meinung scheinbar bestärken, aber eben nur scheinbar. Denn es ist und bleibt ein großer Irrthum, Wohlstand und Reichthum hauptsächlich als vom glücklichen Zufall abhängig zu betrachten, ja, diese Ansicht ist geradezu eine Sünde gegen die herrlichen dem Menschen verliehenen Gaben, die fast jeder gleich ungeschliffenen Edelsteinen besitzt. Ach, was wäre das auch für eine trostlose Einrichtung in dieser Welt, wenn die Reichen nebst ihren Nachkommen nur immer reich und sehr glücklich und die Wohlhabenden und ihr Nachwuchs nur immer wohlhabend und glücklich zu leben allein das Recht hätten, die Minderbegüterten und Armen nebst ihren Kindern und Kindeskindern dagegen immer minderbegütert, arm und unglücklich bleiben müßten!

Wäre dies nicht Wasser auf die Mühle der giftigsten Schwarzseherei, dazu angethan, der Mehrheit der Menschen das Leben werthlos erscheinen zu lassen?

Nein, diese in wirthschaftlicher und socialer Beziehung gesetzlich feststehende Einrichtung giebt es in der Welt nicht, es ist vielmehr eine Gesetzmäßigkeit der Wohlstandsvermehrung vorhanden, welche richtig erkannt und beobachtet, jeden Menschen wohlhabend und glücklich machen muß.

Für die Gesetzmäßigkeit des Wohlstandes giebt es die schlagendsten Beweise, indem nämlich nur diejenigen begüterten Personen vermögend bleiben, welche den Wohlstandsgesetzen nicht untreu werden, während alle unbegüterten, ja, gänzlich armen Menschen wohlhabend, ja reich werden müssen, wenn sie nach der Gesetzmäßigkeit der Wohlstandsvermehrung handeln. Eine Ausnahme von dieser Regel erkennen wir nur für solche Menschen an, welche nicht im Besitze ihrer körperlichen und geistigen Kräfte sind.

Unzählige Male ist schon beobachtet worden, daß reiche oder wohlhabende Leute an den Bettelstab und in jammervolles Elend kamen, und dies geschah meistentheils nicht etwa plötzlich durch ein jäh hereinbrechendes Unglück, sondern nach und nach, oft nach Jahren eines trügerischen Glückes. Ist eine solche Umkehrung von Reichthum in Armuth wohl anders zu erklären als durch eine andauernde Vernachlässigung der Gesetze und Bedingungen, durch welche allein der Wohlstand erhalten werden kann?

Dagegen giebt es auch tausendfache Beispiele dafür, daß gänzlich unbegüterte Menschen, ja Personen aus den niedrigsten Ständen es zu Wohlstand, ja zu großem Reichthume brachten und nicht etwa durch günstigen Zufall und durch das blinde Glück, sondern lediglich durch ihr eigenes Streben und Schaffen. Sprechen diese Beobachtungen nicht deutlich dafür, daß diese ehemaligen Armen die Gesetze des Wohlstandes richtig erkannten und erfolgreich übten?

Der Verfasser hat sich in Bezug auf die Gesetzmäßigkeit des Wohlstandes auch noch der Specialaufgabe erledigt und in einigen ganz besonders drastischen Fällen deren Wahrheit und Wirkung studirt.

Die Ergebnisse dieses Studiums haben zweifellos dargethan, daß die Kenntniß und Befolgung der Wohlstandsgesetze unfehlbar zum Wohlstande und zur Vermehrung des Lebensglückes führen müssen, und daß alle diejenigen, welche sich von Armuth zu Reichthum und Glück emporarbeiteten, kein anderes Geheimniß besaßen als die Kenntniß der erwähnten Wohlstandsgesetze. Freilich im Volke giebt

man sich über solche Männer oft den seltsamsten Vorstellungen hin und glaubt wohl gar, daß jene Menschen eine Art Wünschelruthe oder den Stein der Weisen besäßen, wie es bei dem berühmten schlesischen Bergwerks- und Großgrundbesitzer Gyula der Fall war. Derselbe hatte sich vom Sohne eines armen Kleinbauern, ohne durch eine reiche Erbschaft oder sonst ein zufälliges Glück begünstigt zu werden, zu einem der reichsten Männer Schlesiens, zum vielfachen Millionär lediglich durch seine Tüchtigkeit emporgearbeitet, aber im Volksmunde traute man Gyula überirdische Kräfte zu.

Wir wollen daher beweisen, wie jeder Mensch mit eigenen Kräften und Mitteln seinen Wohlstand und sein Lebensglück auf die erfolgreichste Art fördern kann, und zwar soll dies durch eine Erwerbslehre geschehen, die sich systematisch mit den Bedingungen und Gesetzen der Wohlstandsvermehrung beschäftigt und alle dahin wirkenden Hebel kundgiebt und gebrauchen lehrt.

3.

Wesen und Grundlagen der praktischen Erwerbslehre.

Würde eine Erwerbslehre sich eingehend mit den Einzelheiten und Eigenthümlichkeiten des Erwerbslebens der zahlreichen Berufsklassen befassen wollen, so würde dieselbe ihre Aufgabe zersplittern und verfehlen. Eine Unsumme des verschiedenartigsten Fachwissens müßte, wenn auch nicht gerade vergeblich, so doch ziemlich wirkungslos vorgetragen werden, denn das Fachwissen würde immer nur den Fachmännern nützen und für die Mehrheit der Anderen werthlos sein. Die engere Fachwissenschaft wird also in unserem Buche vermieden und Berufseinzelheiten nur in den Fällen in Betracht gezogen, wo sie von grundlegender Bedeutung sind. Mithin hat sich das Wesentliche unserer Erwerbslehre in der Weise zu gestalten, daß sie die Grundlagen bietet, auf denen Jedermann seinen Wohlstand entwickeln kann und daß diese Grundlagen für alle Berufsklassen Geltung haben müssen.

Da alle Menschen im Staate und der Gesellschaft Glieder einer großen Kette, Theilchen eines gewaltigen Kunstwerkes sind, so bilden sie in Bezug auf das Erwerbsleben auch eine Einheit und gelten für sie dieselben Wirthschaftsgesetze. Wir dürfen diese Wahrheit wegen der Schattenseiten und Sonderbarkeiten im menschlichen Dasein nicht bezweifeln. Das Kunstwerk der Cultur kann es eben vertragen, daß manche seiner Glieder schlecht funktioniren. Offenbar würde die menschliche Cultur aber noch viel mehr für die Gesammt-

heit wie für die Einzelnen leisten, wenn möglichst alle Menschen sich in ihren Kräften genügend entfalten könnten. Jedenfalls ist die Hebung der Cultur und des Wohlstandes durch die Einzelkräfte gleichbedeutend mit der Förderung des Wohles der Einzelnen wie des Ganzen.

Die erwähnten Thatsachen lehren also im Vereine mit der täglichen Erfahrung, daß bezüglich des Erwerbslebens für alle Menschen dieselben Gesetze gelten und daß die Kenntniß derselben eine Erwerbslehre für Jedermann darbieten muß. System und Paragraphen derselben hat man sich freilich nicht in den strengen Formen der Gelehrsamkeit vorzustellen, die Erwerbslehre nimmt vielmehr ihre Lektionen aus dem praktischen Leben, sie ist eine Schule der wirthschaftlichen und socialen Erfahrung und sind ihre Grundlagen dieser entsprechend gestaltet.

Wie greifen zunächst frisch hinein in die Sorgen und Nothstände des Lebens und führen aus, welche „erste Hülfe" vor allen Dingen Noth thut, um mit Würde und Erfolg im Berufs- und Erwerbsleben zu kämpfen. Ist durch die Erkenntniß dieser „ersten Hülfe" der menschliche Geist auf die richtige Bahn in seinem Streben gelenkt, so bieten wir ihm die „erfolgreichsten Hebel zur Steigerung seiner Erwerbsthätigkeit" dar. Wir schildern die Gewalt der Thatkraft und zeigen die wichtigsten Triebfedern derselben: die Lust und Liebe, die Pflicht, den Charakter und den Unternehmungsgeist im Berufsleben.

Doch diese berühmten Hebel menschlichen Strebens können für die Erwerbsthätigkeit noch nicht die rechte Wirkung hervorbringen, wir müssen in den nachfolgenden Abschnitten auch „die praktischen Kenntnisse, sowie die Vortheile und Klugheitsregeln im Erwerbsleben" darlegen. Das Wichtige und Entscheidende des praktischen Wissens überhaupt, dann das Wesentliche bei der Berufswahl, beim selbstständigen und dienstbaren Berufe, bei der Gründung, Einführung und Leitung einer Unternehmung, beim Kauf und Verkauf, ferner die Findigkeit, Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten, Rechtsschutz und Hülfe u. s. w. wird deshalb gründlich gelehrt, und da heutzutage Jeder gewisse kaufmännische Kenntnisse besitzen muß, wenn er wirthschaftlich nicht auf Irrpfade gelangen will, so ist in diesen Abhandlungen auch das Geschäftsleben, wie es jeden Menschen berührt, in seinen wichtigsten Punkten behandelt.

Mehrere Gegenstände des praktischen Wissens und des Geschäftslebens sind nun aber von einer solchen hohen Bedeutung, daß wir denselben noch besondere Capitel in diesem Buche widmen. Vornehmlich geschieht dies durch eine Abhandlung über das „Geld und

die Geldangelegenheiten", ferner durch eine Belehrung über Wesen und Erwerb des von allen Menschen hoch geschätzten „Credits", und durch eine ausführliche Darlegung der „Rentabilität" und der „Praxis der Sparsamkeit", der unversiegbaren Wohlstandsquelle.

Darauf betreten wir erst das Gebiet der eigentlichen Wohlstandsvermehrung, welche durch die vorhergehende Abschnitte allerdings schon in ihren Grundlagen vorbereitet, aber in ihrer Praxis noch nicht genügend behandelt wurde.

Wir lehren nun den Capitalerwerb und zwar um so erfolgreicher, da wir ihn als das sichere Resultat der Wirkungen des bereits zielbewußten und klug geregelten Erwerbslebens, wie es in den vorhergehenden Abschnitten entwickelt wurde, darstellen können.

Der Anlage der Capitalien und der Vermehrung des Vermögens ist dann, weil mit dem Capitalerwerb in natürlicher Verbindung stehend, der nachfolgende Abschnitt gewidmet, und als eine Ergänzung dieses Abschnittes erscheint dann das Capitel, welches das Wesen und die Bedingungen glücklicher Spekulationen behandelt.

Da der Irrthum im menschlichen Dasein nur zu oft eine verhängnißvolle Rolle spielt, entwickelt auch ein besonderer Abschnitt die nachtheiligsten Irrthümer und Mißgriffe im Erwerbsleben und lehrt sie vermeiden oder doch ihre Folgen mildern.

Ein neuer Abschnitt behandelt hierauf eingehend die Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste und Nothstände, und als Seitenstück dazu folgt ein Capitel, „Rathschläge in schweren wirthschaftlichen Bedrängnissen, drohenden Vermögensverlusten ꝛc." enthaltend.

Um gegen die mannigfaltigen Widerwärtigkeiten einer ungünstigen Vermögensvorlage möglichst alle Waffen zu bieten, wird darauf auch noch die Schaffung außerordentlicher Erwerbsquellen, wie sie besonders in den zahlreichen Nebenerwerben vorhanden sind und denen viele Menschen die Ausfüllung einer Lücke in ihrem Wohlstande verdanken, gelehrt.

Damit endlich Niemandem beim Anwenden der in diesem Buche niedergelegten Erwerbslehre der Muth fehle, sind im vorletzten Capitel eine Anzahl der lehrreichsten Beispiele angeführt, welche beweisen, daß die berühmtesten Männer der Welt, mögen es Staatsmänner oder Gelehrte, Künstler oder Kaufleute, Industrielle oder Landwirthe gewesen sein, durch die Kenntniß und Befolgung der Wahrheiten, wie sie in diesem Werke eben nach dem Vorbilde jener Helden der Menschheit niedergelegt sind, ihre vielbewunderten Ziele erreichten.

Den Schluß des Buches bildet eine Abhandlung, „Die goldene Lebenskunst", betitelt. Dieselbe thut dar, daß man mit der Wohlstandsvermehrung allein, auch wenn man dieselbe den achtungswertheſten Mitteln verdankt, doch nicht ſicher das wahre Lebensglück erlangen kann und nicht unterlaſſen darf, die Tugenden des Herzens und Charakters zu pflegen, um gegen die Prüfungen dieſes Lebens gewappnet zu ſein.

Faſſen wir alſo die Grundzüge unſerer „Erwerbslehre" kürzer zuſammen, ſo erſehen wir, daß dieſelben folgende Hauptpunkte des Erwerbslebens behandeln:

1) Die Anwendung richtiger Mittel und Wege, um die Erwerbsthätigkeit erfolgreich zu geſtalten.

2) Die Erhaltung, Vermehrung und Sicherung des erworbenen Wohlſtandes.

3) Praktiſche Rathſchläge, wenn durch Mißgriffe oder Unglücksfälle, denen jeder Menſch ausgeſetzt iſt, die Erwerbs- und Vermögensverhältniſſe bedroht oder vernichtet ſind.

4) Die Aufſuchung außerordentlicher Erwerbsquellen, wenn es der gewöhnlichen Erwerbsthätigkeit nicht gelingen will, einen befriedigenden Wohlſtand zu erreichen.

5) Die Bekräftigung der dargethanen Lehren durch Beiſpiele aus dem Leben großer Männer aus allen Berufsklaſſen.

6) Die Darbietung einer Lebenskunſt, die Wohlſtand und Reichthum nicht als Lebenszweck, ſondern nur als Mittel betrachtet, um zu einem höheren Lebensglück zu gelangen, daß aber ſchließlich dieſes Lebensglück auch ohne Reichthum beim Vorhandenſein eines ſehr beſcheidenen für Jedermann erreichbaren Wohlſtandes durch die Tugenden des Herzens und Charakters erreicht werden kann. —

Wir bemerken, daß ſachlich der letzte Gegenſtand eigentlich nicht zu einer Erwerbslehre gehört. Da unſer Buch aber nicht nur die Hebung des Erwerbslebens, ſondern auch die Förderung des mit ihm verbundenen Lebensglückes ſich als letztes Ziel geſetzt hat, ſo wird jeder aufmerkſame Leſer in dem Capitel über die goldene Lebenskunſt einen würdigen Schluß für dieſes Werk erblicken.

A. Fröbel.

Das Buch der praktischen Erwerbslehre.

1. Kapitel.

Die erste Hülfe.

Viele Menschen, in unserer von sogenannten socialen Problemen erfüllten Zeit vielleicht sogar die Mehrheit, begehen bei Beurtheilung des Erwerbslebens einen verhängnißvollen Fehler. Sie machen den Staat mit seinen mangelhaften Einrichtungen und verkehrten Gesetzen, sociale Mißstände, geschäftliche Krisen, schlechte Zeiten, kurzum nur Wirkungen von Außen für den unbefriedigenden Zustand ihres Erwerbslebens verantwortlich, aber nur um Gottes willen sich nicht selbst. Wir wollen ja gern zugestehen, daß es gewisse äußere Einwirkungen auf die Erwerbsverhältnisse giebt, dieselben sind aber zumeist nur vorübergehend, bald sich günstig, bald ungünstig gestaltend und keineswegs für die Entwickelung des Wohlstandes der Einzelnen entscheidend. Maßgebend für die Entwickelung des Erwerbslebens des Einzelnen ist vielmehr die Thätigkeit des Einzelnen selbst und wird sie in die richtigen Bahnen gelenkt, dann wird sie auch immer erfolgreich.

Der Staat kann mit den besten Gesetzen doch nur Leben und Freiheit, Ehre und Besitzthum gegen fremde Eingriffe schützen, er kann auch noch die Einführung großer wirthschaftlicher Fortschritte für die Gesammtheit übernehmen, aber die Wahrnehmung derselben muß er den Einzelnen überlassen, der Staat kann endlich in außerordentlichen Nothständen auch eine zeitweilige Hülfe für viele Einzelpersonen spenden, doch wenn man nicht den wahnsinnigen Versuch unternehmen und die ewigen Gesetze, die im Menschen- und Völkerleben wie in der Natur wirken, umstürzen will, so wird man von einem Staatswesen auch nicht mehr verlangen.

Die Entwickelung seines Wohlstandes ist jedem Einzelnen, seiner Selbsthülfe im Leben anheimgestellt und der ebenso weise als gütige Schöpfer hat damit der Menschheit das herrlichste Geschenk verliehen, was er ihr überhaupt verleihen konnte. Wie unwürdig, wie unfrei würde das Dasein der Menschen sein, wenn sie nicht durch eigenen Willen und eigene Kraft etwas Tüchtiges zu leisten vermöchten! Und da fällt uns auch gleich das beste Sprichwort ein, was unsere Sprache besitzt.

„Hilf dir selbst, so hilft dir Gott!“

heißt es und sollte uns jeden Tag und in den ärgsten Bedrängnissen mit leuchtender Flammenschrift vor den Augen stehen. Wir halten es deshalb auch für wichtig, diesem Sprichworte eine kurze Betrachtung zu widmen, zumal es von Vielen oberflächlich beurtheilt, wohl gar für eine Afterweisheit gehalten, von den Meisten aber nicht ganz richtig verstanden und beobachtet wird.

„Hilf dir selbst, so hilft dir Gott" heißt nicht mehr und nicht weniger, als daß Gott jeden Menschen mit solchen Eigenschaften ausgestattet hat, daß er, falls er diese Eigenschaften nur richtig erkennen und üben will, segensreich vorwärts kommen muß. Der Schöpfer gab uns allerlei Kräfte des Geistes und Werkzeuge des Körpers für den Kampf des Lebens und dazu das Gewissen und die Freiheit des Willens, um den rechten Weg zu finden. Auf demselben begegnen wir allerdings zunächst der Pflicht und der Arbeit, die uns Entsagung und Mühen auferlegen. Bald gesellen sich dazu aber gute Kameraden und treue Helfer. Es nahen die „gute Gewohnheit", und die „Lust und Liebe" am wackeren Schaffen, die Mühe und Arbeit gering machen. Kommt dazwischen nun auch diese und jene Prüfung, das oder jenes Hinderniß; so stählt dies eben nur die Kräfte und härtet die Tugenden. Der Weg des guten Fortschritts wird durch wackere Thaten immer wieder frei und der Segen, der wahre Wohlstand und das reichliche Glück dieses Lebens bleiben nicht aus. Der Schöpfer aller guten Gaben hilft und stützt uns also im wahrsten Sinne des Wortes, wenn wir uns selber helfen und uns dabei der richtigen Mittel bedienen wollen.

Lebt also der Mensch in irgend einer schweren Bedrängniß, lastet auf seinen Schultern eine große Sorge, so darf er nicht klagen und verzweifeln, sondern er muß sein Haupt erheben und sich mit den Kräften und Werkzeugen zu helfen suchen, die ihm der Schöpfer verliehen hat. Eine großartige, wahrhaft göttliche Fülle und Mannigfaltigkeit in den Mitteln der Selbsthülfe ist für den Menschen bereitet, und welche Eigenschaften er auch besitze, wessen Standes nnd Berufes er auch sei, immer wird er am Kraft- und Lebensbaume der Selbsthülfe einen Zweig entdecken, der auch ihm Kräfte zum erfolgreichen Schaffen darbietet.

Und welch wunderbarer Weg, welch köstliches Examen führt uns in der Regel an die Quelle der Kraft! Noth und Verlegenheit, Sorge und Mangel zeigen uns häufig erst die rechte Hülfe, die sichere Rettung, und für jeden Menschen, der erfolglos strebt, giebt es keine bessere Mahnung, als ihm zuzurufen „Noth lehrt Gutes! Suche aus der Noth zu lernen, sie lehrt die Kräfte, neue Bahnen erfolgreich zu betreten!" Das Sprichwort „Noth lehrt Böses!" sollte

dagegen als die Loosung der Pflichtvergessenen und Ehrlosen aus der menschlichen Sprache vertilgt werden.

Diejenigen Beispiele, wo die Noth die Lehrmeisterin des Guten, des Fortschrittes, des großen Erfolges war, zählen in der Geschichte der Menschheit nach Millionen, und Armuth und gewöhnliche Nothstände dürfen für einen gesunden Menschen keine Hindernisse bilden, sondern müssen vielmehr Hebel für die Entfaltung seiner Tugenden und Fähigkeiten sein. Man kann auch kühn behaupten und beweisen, daß sie im Leben der meisten großen Männer einen mächtigen Einfluß geübt hat, ja zum Theil die Erzieherin der Helden auf dem Gebiete menschlichen Schaffens gewesen ist. Wer kennt nicht die schweren Prüfungen, welche den Geist Friedrichs des Großen bereits in der Jugend derartig stählten, daß er für das damalige kleine Preußen sich die höchsten Ziele setzte und trotz unsäglicher Mühseligkeiten auch erreichte? Ebenso wissen wir aus der Weltgeschichte, daß ein Alfred der Große von England, ein Gustav Wasa von Schweden nur in der Schule der Leiden, der Noth, der Entbehrungen die Mittel kennen lernten, mit denen sie ihre Länder vom tyrannischen Drucke zu befreien und ruhmreiche Herrscher desselben zu werden vermochten. Der Verfolgung und dem Elende preisgegeben mußte Alfred der Große in der Hütte eines Hirten, Gustav Wasa in Urwäldern und Bergwerken jahrelang Zuflucht suchen, und doch gelang ihnen in diesen traurigen Umständen das Werk der Befreiung ihres Volkes und der Wiederherstellung ihres Thrones.

Ähnliche Beispiele, daß die Noth Großes wirkte und mißliche äußere Verhältnisse kein Hinderniß für erfolgreiches Streben waren, kennen wir aus dem Leben der großen Dichter und Denker, der Feldherren, der Gelehrten, der Erfinder, der hervorragenden Industriellen.

Ein Lessing, ein Moses Mendelssohn, ein Schiller sind trotz härtester Prüfungen, trotz Armuth und Entbehrungen die Geistesheroen ihrer Zeit geworden, und wie Schillers großer Zeitgenosse, der mit Glücksgütern in reicher Fülle gesegnete Goethe über den Einfluß von Noth und Unglück im Leben dachte, beweist sein berühmter Ausspruch:

„Wer nie sein Brod mit Thränen aß,
Wer nie die kummervollen Nächte
Auf seinem Bette weinend saß,
Der kennt euch nicht, ihr himmlischen Mächte!“ —

Die Noth des Lebens nöthigte den Schneidergesellen Derfflinger und den Schuhmacherlehrling Johann Weerth, Soldaten zu werden.

Als solche entfalteten sie nach und nach derartige Fähigkeiten, daß beide zu berühmten Feldherren avancirten und in den Adelsstand erhoben wurden. Der gichtkranke, schwedische General Torstenson, der weder stehen, noch gehen, noch reiten konnte und immer in der Sänfte getragen werden mußte, galt als einer der kühnsten und schnellsten Feldherren des dreißigjährigen Krieges.

Kepler, einer der größten Mathematiker und Astronomen, die je gelebt haben, war der Sohn eines Schenkwirths und konnte sich nur unter den größten Widerwärtigkeiten und Entbehrungen seinen Studien widmen. Doch Armuth, Verfolgungen und Enttäuschungen bitterster Art hielten ihn nicht davon ab, sich dem schwierigsten Gebiete des menschlichen Wissens, der Astronomie, bis an das Ende seines Lebens zu weihen, und die großartigen astronomischen Entdeckungen, welche Kepler machte, haben ihm unsterblichen Ruhm gesichert.

Friedrich König, der geniale Erfinder der Buchdrucker-Schnellpresse, begann in Leipzig seine Laufbahn als einfacher Druckergehilfe, mußte sich Geld und Zeit absparen, um seine Kenntnisse zu vermehren, hatte in seinem Leben mit den größten Calamitäten zu kämpfen und ruhte doch nicht eher, als bis er seinen Plan, die alte unbeholfene Handpresse durch eine schnell und sicher arbeitende Maschinenpresse zu ersetzen, vollendet und die Buchdruckerkunst um einen ungeheueren Fortschritt bereichert hatte.

Alfred Krupp, der weltberühmte Kanonenkönig in Essen, mußte, der Noth gehorchend, bereits als Jüngling die Gußstahlschmiede seines früh verstorbenen Vaters übernehmen. Er erweiterte das unbedeutende Geschäft allmählich zu einem Industrie-Unternehmen ersten Ranges, welches seit Jahren über zwölftausend Arbeiter beschäftigt und von mehreren Hundert Beamten geleitet wird. Krupp's Stahlwerke und Fabriken stehen einzig auf der ganzen Erde in ihrer geradezu überwältigenden Ausdehnung und Leistungsfähigkeit da, und Alfred Krupp, der auch väterliche Fürsorge für seine Arbeiter zeigt, ist das herrlichste Beispiel der Selbsthülfe, das je die Welt gesehen.

August Borsig, ein ähnlicher Held auf dem Gebiete der Industrie wie Alfred Krupp, war anfangs einfacher Zimmermann in Breslau und wurde erst nach seinem einundzwanzigsten Lebensjahre, seiner inneren Neigung folgend, Mechaniker und Maschinenbauer in Berlin. Von Stufe zu Stufe wurde er nun lediglich durch seine Tüchtigkeit Werkführer, dann Leiter einer Eisengießerei und 1837 gründete er sich selbst eine kleine Maschinenfabrik. Nach Jahren mühsamen Ringens wurde Borsig's Unternehmen so leistungsfähig, daß in demselben vorzugsweise Locomotiven gebaut werden konnten

und bereits im Jahre 1847 übertraf Borsig als Locomotivenbauer die berühmtesten Werkstätten Englands. Da damals die besten Qualitäten Schmiedeeisen noch aus England bezogen werden mußten, gründete Borsig auch eigene Eisenwerke und war einer der ersten deutschen Producenten, welche den Eisenbedarf Deutschlands durch vorzügliche inländische Production deckten.

So könnte noch weiter durch Tausende von Beispielen in allen Berufsklassen nachgewiesen werden, wie Noth und Bedrängniß im Leben, niedriger Stand und ähnliche scheinbare Hemmnisse niemals die Kräfte der richtig geleiteten Selbsthülfe lahm legen, sondern vielmehr dazu beitragen, reges Streben zu erwecken und Erfolge zu erzielen.

Viele Menschen, welche in Folge trüber Erfahrungen verzagten Herzens geworden sind, könnten nun den Einwand erheben, daß jene Männer, welche trotz Noth und widerwärtiger Verhältnisse Großes leisteten, eben Genies gewesen oder doch eine wunderbare Begabung besessen hätten.

Talente haben jene Männer offenbar gehabt, aber besitzen diese nicht alle Menschen, der eine auf diesem, der andere auf jenem Gebiete! Talentlose Menschen, Personen, die zu absolut keiner praktischen Thätigkeit Befähigung hätten, giebt es, außer Kranken und Krüppeln, in der ganzen Welt nicht, selbst bei geistig beschränkten Menschen entdeckt der gute Beobachter irgend eine hervorragende Fähigkeit, die richtig geleitet, jene vorwärts bringen muß.

Das Talent an sich verbürgt aber den Erfolg noch nicht, sondern erst dessen Ausbildung und Verwerthung ist der wahre Hebel.

Von dem allein maßgebenden Werthe der Ausbildung und richtigen Verwendung des Talents haben viele bedeutende Männer eine solche hohe Meinung gehabt, daß sie an Talente und Genies, denen nach landläufigem Sinne Alles nur so zufalle, gar nicht geglaubt haben. Genie wird von ihnen oft nur außerordentlicher Fleiß, Talent eine mit Ausdauer gepflegte Neigung genannt. Jedenfalls wußten alle großen Männer, daß Genie und Begabung ohne Fleiß, ohne Ausdauer, ohne gute Charaktereigenschaften nichtige Geschenke für das Leben sind.

Daraus ziehen wir den sicheren Schluß, daß man keines Genies, keiner glänzenden Fähigkeiten von Kindesbeinen an bedarf, um in der Welt etwas Rechtes zu leisten, sondern daß jeder gesunde Mensch ein befriedigendes, ja hohes Ziel bereits durch die gewöhnlichen Eigenschaften, die ihm der Schöpfer verliehen, erreichen kann, sobald er nur mit Klarheit dieselben erfassen und mit Ausdauer üben lernt.

Die erste Hülfe im Leben, die von Dauer und Erfolg, von Ehre und Würde für Jedermann ist, beruht also in der Selbsthülfe, das heißt in dem richtigen Gebrauche seiner geistigen und körperlichen Kräfte. Zur segensreichen Entfaltung derselben gelangt man aber nur dann, wenn man allen äußeren Einwirkungen auf das Leben keinen maßgebenden Einfluß einräumt. Diese äußeren Einwirkungen sind eine ganze Legion und müssen täglich als Zeiträuber und Kräftestörer bekämpft werden. Klagen über schlechte Zeiten und mangelhafte Gesetze, übermäßige Erregung über öffentliche Angelegenheiten, leichtsinnige Hingabe an Spiel und Vergnügen, ferner Trübsinn, Zweifel und übertriebene Sorgen müssen wir als die hauptsächlichsten Kräftestörer aus unserem Leben bannen und unser ganzes Vertrauen mit Zuversicht auf die eigene Kraft, die Selbsthülfe, setzen. „Wer der vertraut, hat wohl gebaut," dürfen wir gleich dem Dichter sagen, denn wahre Selbsthülfe ist eben Gotteshülfe, die alle Mittel in uns bereitet hat. Wie mannigfaltig und erfolgreich dieselben sind, lehrt das folgende Kapitel.

A. Fröbel.

---

2. Kapitel.

Erfolgreiche Hebel des Erwerbslebens.

Im vorigen Kapitel haben wir gezeigt, daß jeder Mensch sich auf sich selbst, auf seine eigenen Kräfte stützen muß, wenn er im Leben vorwärts kommen will. Viele Gemüther haben nun aber offenbar deshalb zu der Selbsthülfe kein rechtes Vertrauen, weil sie die Macht derselben nicht kennen und ihre gewaltigen Mittel nicht genügend zu schätzen wissen. Wir wollen deshalb in diesem Abschnitte den Reichthum der Mittel und Kräfte der Selbsthülfe schildern und gleichzeitig den Nachweis liefern, daß dieselben die wahren und erfolgreichsten Hebel im Berufs- und Erwerbsleben des Menschen sind.

Jeder Mensch besitzt in sich eine gewaltige Macht, die ihm der Schöpfer gewissermaßen als einen Theil von der ureigenen Schöpfungskraft verliehen hat. Es ist dies die Willens- und Thatkraft, welche innig gepaart wirkt und das Höchste im Menschenleben, ja man möchte sagen, das Wesentliche, das Charakteristische des menschlichen Daseins ist. Der starke, richtig geleitete Wille vollbringt mit der aus ihm fließenden Thatkraft Alles, und da dem

Willen gleichzeitig Freiheit und dem Menschen Vernunft inne wohnen, auch das Gute, das Nützliche, das Reine, das Erhabene. Denn es wird wohl Niemand im Ernste bezweifeln wollen, daß ein Mensch, der den festen Willen hat, fleißig, brav, sparsam, bescheiden und rechtschaffen zu sein, es auch wirklich sein kann. Und verfällt er einer Schwäche oder einem Irrthum, so ist es gerade die Willenskraft, die ihn immer wieder auf den rechten Weg zu helfen vermag, und der erkannte Fehler wird nur zur Vermehrung seiner Weisheit und zur Stärkung seines sittlichen Bewußtseins dienen.

Freiheit und Macht bilden also die herrlichen Eigenschaften, welche der Willens- und Thatkraft entströmen, und es sind dem Menschen damit die ersten Bedingungen für die würdige Selbsthülfe verliehen.

Die Willens- und Thatkraft ist nun aber auch, wie schon betont, nicht blind, zu ihr hat der Schöpfer die gewaltige Leuchte eines verständigen und vernünftigen Geistes gesellt, um den Menschen zu befähigen, jene gut anzuwenden. Aus dem Zusammenwirken der Willens- und Thatkraft mit dem Verstande entsteht im Menschen wieder eine neue Kraft, der Unternehmungsgeist. Derselbe setzt den Menschen in den Stand, das Schaffenswerk derartig vorzubereiten, daß mit Hülfe der Thatkraft die Entwürfe des Verstandes, die Ergebnisse vernünftiger Einsicht praktisch ausgeführt, die Welt verständiger und vernünftiger Ideen in eine Welt der Wirklichkeit, der Thatsachen umgewandelt werden können.

Willens- und Thatkraft, Verstand und Unternehmungsgeist sind also zweifellos diejenigen Eigenschaften des Menschen, welche ihm überzeugend darthun müssen, daß er eine hervorragende eigene Schaffenskraft besitzt, mit der er selbst auf das Erfolgreichste wirken kann und vermöge seiner vernünftigen Einsicht es auch thun muß.

Das Bewußtsein und die Anwendung der Schaffenskraft erwecken nun aber in jedem Menschen eine der edelsten Empfindungen, die Freude am Schaffen. Diese steigert sich auch bald zur Lust und Liebe zum Schaffenswerke, welche der Arbeit Flügel und dem Fleiße Ausdauer verleihen, denn in jedem unverdorbenen Gemüthe ist die Befriedigung über durch eigene Kraft vollendete nützliche Werke eine so hohe, so reine, daß durch dieselbe die Arbeitslust immer neue Anregung erhält.

Zur Schaffenskraft des Menschen sind also auch gar fröhliche Gefährten, die Lust und Liebe, hinzugesellt, welche zum stetigen, frischen, fröhlichen Schaffen ermuntern und die entgegenstehenden

Hindernisse gering erscheinen lassen. Doch die Mittel und Stützen der Selbsthülfe des Menschen sind damit noch lange nicht erschöpft, zwei gewaltige Triebfedern giebt es noch, welche die menschliche Schaffenskraft nicht nur fortwährend anspornen, sondern auch regeln und veredeln.

Die eine dieser Triebfedern ist jedem Menschen eigen, denn sie ist ein Werkzeug des Gewissens, das jeder vernünftige Mensch besitzt, während die andere erst erworben werden muß, aber glücklicher Weise auch von jedem Menschen, der sie ernstlich besitzen will, erworben werden kann und nicht im Mindesten von den Launen des Zufalls abhängt.

Diese beiden gewaltigen Hebel und Regulatoren, welche die menschliche Schaffenskraft befähigen, den wahren Wohlstand und das dauernde Glück zu erringen, sind **die Pflicht und der Charakter.**

Die Pflicht und das dieselbe wachhaltende Pflichtgefühl nöthigen den Menschen fortwährend zu einem vernünftigen, nützlichen, tugendhaften Denken, Wollen und Handeln. Als treueste Führer und Hüter des Menschen signalisiren sie jede wirkliche Gefahr, warnen vor jedem Irrwege und erretten den Verirrten oft noch in den schwersten Nöthen. Das Pflichtgefühl spornt aber auch zu allen guten Werken, zu den edelsten Thaten an, es lehrt Fleiß, Ausdauer, Muth und Aufopferung.

Die werthvollste Eigenthümlichkeit des Pflichtgefühls besteht aber, wie bereits angedeutet wurde, darin, daß sein Besitz zum Wesen des inneren Menschen gehört und nicht erst erworben zu werden braucht. Es ist im Vereine mit dem Gewissen jene wunderbare Macht im Menschen, von welcher der Dichter so treffend sagt, daß sie wie Gott selbst in unserer Brust thront. Ganz deutlich erläßt diese geheimnißvolle Macht täglich und stündlich, ja in noch kürzeren Fristen ihre Befehle und lehrt untrüglich, was der Mensch thun und unterlassen soll.

Der Charakter, der Regulator und das Spiegelbild des ganzen Menschen, ist dagegen keine ursprüngliche Grundeigenschaft desselben, sondern er muß erst mit Hülfe der Willenskraft und der vernünftigen Einsicht erworben werden. Der Charakter bedeutet die Regelung des gesammten menschlichen Wollens und Thuns unter feste und gute Grundsätze, die wieder einem obersten Grundsatze unterstehen. Durch den Charakter erlangt also der Mensch Festigkeit, Einheit, praktische Ordnung, erfolgreiche, imponirende Macht für sein ganzes Schaffen.

Alle Mittel, welche der Mensch zum erfolgreichen Wirken be-

darf, hat er also in sich selbst, in seinen eigenen Kräften. Er besitzt in der Willens- und Thatkraft eine gewaltige Schaffensmacht, zu welcher er durch den Unternehmungsgeist, durch die Lust und Liebe am Schaffenswerke und durch das Pflichtgefühl starke Triebfedern erhält. Als weiser Herrscher über diese Schaffenskräfte des Menschen, wie auch über seine Neigungen und Leidenschaften, soll dann der Charakter regieren, um das gesammte Lebenswerk nach einem befriedigenden Ziele zu lenken.

Jeder, der ruhig diese dem Menschen eigenthümlichen Mittel der Selbsthülfe beurtheilt, wird zugeben müssen, daß durch sie der Mensch das besitzt, was er braucht, um sein Berufs- und Erwerbsleben erfolgreich zu gestalten.

Es ist auch durchaus richtig, sich allein auf diese Mittel der Selbsthülfe im Leben zu stützen, da sie uns ja vom Schöpfer als unsere besten Eigenschaften verliehen wurden. Am allerwenigsten liegt aber in der Selbsthülfe des Menschen eine Ueberhebung, wie schwache Seelen vielleicht glauben. Die Selbsthülfe ist ja von Gott, der uns freien Willen und Thatkraft gegeben, selbst gewollt, zumal uns das Gewissen und das Pflichtgefühl zeigen, wie wir unser Wollen und Thun dem göttlichen Willen unterordnen, dem Guten, dem Wahren, dem Bleibenden, dem Edeln weihen können.

Außerordentlich wichtig für das Erwerbsleben, ja entscheidend für dessen letzte Ziele, Wohlstand und Lebensglück, ist es nun, dasselbe von den erwähnten Hebeln und Triebfedern, von der Thatkraft, dem Unternehmungsgeist, der Lust und Liebe am Schaffenswerke, von der Pflicht und dem Charakter, leiten und regieren zu lassen, denn sie bieten die wahre, unerschöpfliche Quelle der Kraft und lehren auch gleichzeitig deren richtigen Gebrauch im Erwerbsleben. Durch diese Hebel, welche bei richtiger Anwendung harmonisch zusammenwirken, bringt jeder Mensch in sein Erwerbsleben ein zielbewußtes System, und nicht der Zufall entscheidet mehr, ob seine Erwerbsthätigkeit erfolgreich sein wird oder nicht, sondern sein Wohlstand muß sich gesetzmäßig entwickeln.

R. Fröbel.

3. Kapitel.

Die Thatkraft.

Dem Muthigen gehört die Welt
Und dem Starken folgt das Glück.

Schon in den ältesten Zeiten, in denen die Menschen kaum eine Ahnung von ihrer freien Selbstbestimmung haben konnten, finden wir Beweise dafür, daß man der Thatkraft die höchste Achtung zollte und von ihr sowohl die Herrschermacht als auch alles Wirken im Menschen- und Völkerleben ableitete. Man hatte deshalb schon damals von derselben eine solche hohe Meinung, daß man ihr bereits in der Götterlehre den ersten Platz anwies und die Götterkönige mit den Symbolen der Alles überwältigenden, Alles bändigenden Thatkraft schmückte. Zeus, der oberste Gott der Griechen und unter dem Namen Jupiter auch derjenige der Römer, führte als Sinnbild seiner Macht den Blitz, und Wodan, der Götterkönig der alten Deutschen, wurde mit einem mächtigen Hammer dargestellt. Nichts ist bezeichnender für die richtige Schätzung des Werthes der Thatkraft bei diesen alten Völkern, die sich bekanntlich am hervorragendsten an der Culturarbeit betheiligten, als daß sie ihr durch ihre Religion Verehrung angedeihen ließen.

Aehnliche Beweise, daß die Allgewalt der Thatkraft schon sehr frühzeitig anerkannt wurde, finden wir auch noch bei vielen anderen alten Völkern, und es ist sicher, daß alle Helden der Menschheit vom Alterthum bis in die Gegenwart in erster Linie der eigenen Thatkraft ihre Erfolge zu verdanken haben.

Wie Herkules durch seine gewaltige Kraft seine berühmten zwölf Arbeiten ausführte, so ist auch jeder andere Held in seiner Art ein Herkules gewesen und kann auch jeder Mensch in seiner Sphäre ein Herkules sein.

Zweifler und Spötter werden vielleicht ausrufen, daß diese Behauptung erst dann richtig sein könne, wenn auch jeder Mensch mit einer hervorragenden Fähigkeit, einer Herkuleskraft ausgerüstet sei, denn wo solle Jemand die große Thatkraft hernehmen, wenn er keine besitze?

Diese Auffassung von dem Wesen der Thatkraft, die danach also nur bevorzugten Menschenkindern angehöre, ist eine durchaus irrthümliche und verkehrte, da die Thatkraft ein Ausfluß der jedem Menschen ureigenen Willenskraft ist. Es besitzt sie also jeder, der sie ernstlich besitzen will, selbst Kranke und Schwache haben deshalb

oft noch eine bewundernswerthe Thatkraft. Sehr charakteristisch ist diese Wahrheit ja auch durch das Sprichwort erläutert: „Wo ein Wille ist, da ist auch ein Weg!"

Helden- und Großthaten lassen sich natürlich auch nicht immer mit der Thatkraft ausführen, denn dazu würde sich nicht stets Gelegenheit bieten. Zu demjenigen Wirken indessen, zu welchem die Thatkraft am nützlichsten und werthvollsten ist, dazu läßt sie sich immer gebrauchen und zwar von jedem gesunden Menschen.

Unsere Einsicht lehrt uns sehr bald, daß wir nur dann ein gutes Ziel wirklich erreichen, wenn wir wacker danach streben und uns emsig danach abmühen. Am meisten gilt dies von jedem praktischen Ziele im Erwerbsleben, in dem ernste und wichtige Aufgaben nur dann gelöst werden, wenn eine Menge Hebel in Bewegung gesetzt und eine ganze Anzahl Räder ins Rollen gebracht werden. Die eigentliche Machtquelle für diese gesammten Unterkräfte ist aber die Thatkraft, die eben Alles dasjenige zu bewirken vermag, was gethan werden muß, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen.

Daß dabei die Thatkraft großen Irrthümern zum Opfer fallen, also geradezu ohne Erfolg wirken könne, ist schon deshalb nicht gut anzunehmen, weil sie als Ausfluß der Willensmacht unerschöpflich im Menschen ist, also nach einer vergeblichen Arbeit immer wieder Kraft zu einer neuen, erfolgreichen übrig bleibt. Dann hat aber auch die Thatkraft die Vernunft und den Verstand zu Begleitern und deren gleichzeitige Anwendung führen das Wirken des Menschen auf den richtigen Weg und lehren die Fehler verbessern.

Sehr erhebend, sehr erquickend ist es nun aber auch, daß die Anwendung der Thatkraft nicht nur sofort alle Hebel in Bewegung setzt, die das Erwerbsleben fördern, sondern daß auch allein die Uebung der Thatkraft deren hohen Werth erkennen läßt.

Wer nichts von der Thatkraft hält, dem rufe man nur zu, daß er sie erst üben soll. Dann wird er bald die köstlichen Schätze, die sie zu Tage fördert, sehen.

Zunächst wird der geringste Erfolg der eigenen Thatkraft, daß man eben im Stande gewesen ist, irgend eine nützliche That auszuführen, das Selbstbewußtsein stärken und zu weiteren Versuchen anregen. Dann wird man aber auch beobachten, daß die Uebung der Thatkraft diese direkt stärkt und sie allmählich zu solcher Macht anwachsen läßt, daß sie vor keinem Hindernisse zurückschreckt und alle vernünftig ausgewählten Ziele zu erreichen vermag. Es erfüllt sich

dann das Dichterwort: „Es wächst der Mensch mit seinen größeren Zwecken!“ —

Unzählig sind die Beispiele, welche beweisen, daß diese Verheißung sich erfüllt, und daß alle Helden, alle großen Männer ihre Erfolge der wachsenden Macht der Thatkraft verdanken.

Der arme, unbekannte Mönch Luther forderte mit Hülfe seiner unerschrockenen Thatkraft sein Jahrhundert in die Schranken. Er wagte es ganz allein, vor dem Kaiser, den Fürsten, den Prälaten und Reichsständen den Irrthümern seiner Zeit entgegenzutreten, und was man auch sonst an Luther tadeln mochte, seine glänzende Thatkraft imponirte auch seinen Gegnern.

Friedrich der Große verdankt nur seiner unermüdlichen Energie seine Ruhmeswerke. Denn welche andere Macht als die Thatkraft hob ihn nach den schwersten Niederlagen wieder empor? Welche andere Macht als diese befähigte ihn, Feldherr, Staatsmann, Philosoph und Dichter zu sein und noch im hohen Alter unablässig für das Wohl seines Landes zu arbeiten? Hervorgehoben zu werden verdient auch, daß dieser große König die richtige Ausnutzung der eigenen Thatkraft für so wichtig hielt, daß er die Zeit zum Schlafen auf das niedrigste Maß beschränkte. Friedrich schlief in der Regel nur fünf Stunden täglich und arbeitete dann den ganzen übrigen Tag fast ununterbrochen. Es wird sogar erzählt, daß er aus Schaffenslust in seinen jüngeren Jahren einmal den Versuch gemacht hat, sich den Schlaf ganz abzugewöhnen, was natürlich nicht gelang.

Das glänzendste Beispiel von der Macht der Thatkraft bietet aber wohl das Leben Napoleons I., der sich vom armen Kadetten zum Kaiser von Frankreich emporarbeitete, alle Nachbarländer eroberte und in seiner Glanzzeit der Herr Europas genannt werden konnte.

Aber Napoleons unersättlicher Ehrgeiz und unbändiger Egoismus verdarben zuletzt Alles, weil er sich nicht von dem Pflichtgefühl und der Gerechtigkeitsliebe leiten ließ, weil er keinen wahrhaft edeln Charakter besaß.

Die herrlichste Kraft kann also an der Klippe der Selbstsucht scheitern, wenn sie sich nicht von Pflichtgefühl und Charakterstärke leiten läßt. Vereinigen sich aber diese letzteren Eigenschaften, hohes Pflichtgefühl und unerschütterliche Charakterstärke, mit der Thatkraft, dann bringt dieselbe die schönsten Erfolge hervor.

In dieser Beziehung besitzen wir die leuchtendsten Beispiele an den drei Männern, welche in erster Reihe Deutschlands nationale Wiedergeburt schufen. Kaiser Wilhelm, Fürst Bismarck und Graf Moltke haben durch ihre Willensstärke, ihre Thatkraft und Charakter-

größe ein Werk geschaffen, was Jahrhunderte hindurch unmöglich erschien, und nicht nur geschaffen haben sie es, sondern sie befestigten durch weise Mäßigung und emsiges Fortarbeiten auch die Grundlagen des stolzen Werkes und ruhten selbst auf ihren Lorbeeren nicht aus.

Die Männer der Künste und Wissenschaften, der Erfindungen und Entdeckungen verdankten ihre Leistungen auch immer nur ihrer Thatkraft und ebenso ist es mit den Industrie- und Finanzgrößen der Fall.

Shakespeare, der größte englische Dichter, war der Sohn eines Fleischers, und Niemand weiß genau, was er in seiner Jugend getrieben hat, jedenfalls zeigen aber Shakespeares Schöpfungen, daß er Alles, was er an Dichtwerken hervorgebracht, nur mit Hülfe seiner mächtigen Thatkraft, großen Gründlichkeit und durch seinen außerordentlichen Fleiß vollbringen konnte.

Von Newton, dem berühmten englischen Physiker und Astronomen, wird berichtet, daß er bei seinen großartigen Erfindungen und Entdeckungen zu Werke ging wie jeder fleißige Mann, daß er seine Leistungen nur einem beständigen Fleiße und einem eifrigen Nachdenken verdankte.

In ähnlicher Weise erwarb sich der berühmte deutsche Astronom Kopernikus, welcher der Sohn eines Bäckers war, seine Epoche machenden Kenntnisse in der Sternkunde.

Der hochgebildete Papst Hadrian VI. war in seiner Jugend ein armer Schifferknabe. Hadrian lebte als Jüngling in solcher Armuth, daß er nicht im Stande war, sich des Abends zu seinen Studien eine Beleuchtung in seiner Wohnung anzuschaffen, er pflegte daher, wie Smiles in seinen Charakterskizzen erwähnt, in den Vorhallen der Kirchen und zuweilen auch beim Scheine der Straßenlampen sich dem Lesen wissenschaftlicher Bücher zu widmen, und diese unbesiegbare Thatkraft des Jünglings, der sich dann dem geistlichen Berufe widmete, wurde von dem herrlichsten Erfolge gekrönt, der ehemalige arme Schifferknabe brachte es bis zum Papste.

Der geniale Dichtercomponist Richard Wagner war der Sohn eines einfachen Polizeibeamten und wurde durch den frühzeitigen Tod seines Vaters und die Wiederverheirathung seiner Mutter mit einem Schauspieler schon in der Jugend den mannigfaltigsten Wechselfällen Preis gegeben. Diese Wechselfälle setzten sich auch im späteren Leben Wagners fort und er hat viel Noth und Kummer erleiden müssen, bis es endlich seiner Thatkraft gelang, seinen Werken und damit auch einer ganz neuen Kunstrichtung Eingang zu verschaffen.

Mayer Anselm Rothschild, der Begründer des weltberühmten Bankhauses in Frankfurt am Main, war in seiner Jugend ein armer Gehülfe in einem Bankgeschäfte und arbeitete sich lediglich durch seine Tüchtigkeit zum Börsenfürsten empor.

Aber nicht nur die Helden der Weltgeschichte, die berühmten Männer der Künste und Wissenschaften und die Größen der Geschäftswelt verdankten ihre Erfolge der Thatkraft, sondern auch Millionen gewöhnlicher Sterblichen machten durch dieselbe in einfacher Laufbahn ihr Glück.

Deshalb müssen wir den unumstößlichen Satz aufstellen, daß jeder gesunde Mensch aus der Willenskraft stets so viel Thatkraft empfangen kann, wie er braucht, um sein Leben und Streben erfolgreich zu gestalten.

Vor irgend eine Aufgabe gestellt, gleich zu sagen, ich kann das nicht, ich verstehe das nicht, meine Kräfte, meine Talente reichen dafür nicht aus, das ist immer nur ein Zeichen großer Willensschwäche. Denn aus dem energischen Wollen wächst die Thatkraft allmählich riesengroß heraus wie die Riesentanne aus dem unscheinbaren Samenkorn.

Hindernisse und anfängliche Mißerfolge sind dabei die geringsten Uebel, denn aus der starken Willens- und Thatkraft fließen alle Mittel, um jene Hindernisse zu beseitigen.

Zunächst weist der Gebrauch der Schaffenskraft auf irgend eine Fähigkeit im Menschen hin, dieselbe wird dann aber auch sofort von jener in die Schule der Ausbildung genommen, und der Energie entströmen hierauf der Reihe nach alle diejenigen Eigenschaften, die man braucht, um auf dem betreffenden Gebiete recht Tüchtiges leisten zu können: Fertigkeit, Geschicklichkeit, Gewandtheit, ja sogar die Blüthen der Leistungen, die Meisterschaft und Virtuosität.

Ebenso muß hervorgehoben werden, daß aus der gesunden Energie sich auch der Fleiß, die Ausdauer, die Geduld, der Muth und die Entschlossenheit als ganz natürliche Helfer entwickeln, denn es kann gar nicht anders sein, als daß der thatkräftige Mann sich ausdauernd, geduldig und muthig dem Werke, das er vollbringen will, widmet, es ist das einfach Naturgesetz.

Was also das Schaffen im Erwerbsleben anbetrifft, so ist lediglich die Thatkraft der erste mächtige und sichere Hebel.

Man darf auch durchaus nicht glauben, daß große Erfolge im Leben immer auf einmal, durch einen gewaltigen Wurf, entstanden sind, nein, dieselben sind der Regel nach durch die gewöhnlichen Mittel der fleißigen, ausdauernden Arbeit entstanden oder

doch durch Fleiß und Geduld lange vorbereitet worden und der große Wurf kam erst später, vielleicht sogar erst als Schlußeffect.

Alle bedeutenden Männer wußten übrigens auch ganz genau, daß die kühne That, das Wagniß zur Erreichung eines großen Erfolges, nur als Ausnahmemittel anzusehen ist, und daß die gewöhnlichen Mittel der menschlichen Thätigkeit, wie Fleiß, Ausdauer und Beharrlichkeit, in der Regel viel sicherer zum Ziele führen. Aus der Erfahrung im praktischen Leben wissen wir ja auch, daß häufig die talentvollsten Menschen, denen es jedoch an Fleiß und Ausdauer fehlte, ihre Fähigkeiten consequent anzustrengen, von viel weniger begabten Genossen, ja sogar von beschränkten Köpfen aus dem Felde geschlagen wurden. Diese geringer befähigten Mitbewerber besaßen eben in ihrem Wollen und Schaffen mehr Standhaftigkeit und brachten dadurch schließlich ganz respectabele Leistungen fertig, während die Hochbegabten die Thorheit begingen, ausdauernden Fleiß und die aus ihm quellenden Fertigkeiten zu mißachten, und Alles auf eine geniale That hinausschoben, die aber ohne angestrengte und sorgfältige Vorbereitung gewöhnlich mißglückt.

Aus dieser richtigen Beobachtung im Leben müssen alle mäßig oder wenig begabten Menschen das zuversichtliche Vertrauen schöpfen, daß ihr Berufs- und Erwerbsleben unbedingt ein erfolgreiches sein muß, wenn sie nur mit der gehörigen Thatkraft ans Werk gehen. Ueberhaupt müssen sich alle diejenigen, welche mit ihrem Erwerbsleben, ihrem Wohlstande nicht zufrieden sind, jeden Morgen und Abend die Fragen vorlegen: Hast Du Deine Kraft und Deine Zeit ordentlich ausgenutzt? Könntest Du vielleicht doch nicht noch etwas mehr, ja vielleicht viel mehr als bisher leisten, wenn Du den vollen Arbeitstag mit Energie und Ausdauer ausnutzen würdest?

Nach dem berühmten Sprichworte der Nordamerikaner ist ja Zeit Geld, das heißt, jede Stunde bietet Gelegenheit, etwas zu schaffen und zu erwerben, wenn nur der Wille vorhanden ist, die Schaffenskraft in Thätigkeit zu setzen. Und wie oft ist es nur die nicht genügende Anwendung der Thatkraft, welche ein unbefriedigendes Erwerbsleben, und den Mangel an Wohlstand verursacht! Die Mühle, die regelmäßig viel Korn mahlen soll, braucht eben einen kräftigen Wasserstrom, im seichten Wasser stehen die Mühlräder still oder bewegen sich nur langsam.

Um den Werth der Willens- und Thatkraft schließlich noch mehr zu beleuchten, braucht man sich ja nur einmal nach ihrem Gegentheile umzusehen.

Ein willensschwacher, energieloser Mensch ist doch sicher eines der bedauernswerthesten Geschöpfe. Weil er sich nichts zutraut, weil er nichts mit Standhaftigkeit ausführen will, vermag er auch thatsächlich nichts und verfällt der Armuth oder gar der Schande. Hat die Güte der Eltern oder sonst ein günstiger Umstand den energielosen Menschen auch so gestellt, daß er nicht gut in Nahrungssorgen gerathen kann, so schützt ihn aber doch selbst sein Reichthum nicht dagegen, der Verachtung seiner Mitmenschen Preis gegeben zu werden, da der Mangel an Willens- und Thatkraft sich dann immer in einer Menge Thorheiten und Schwächen äußert.

Das gewaltige Unglück der willensschwachen und energielosen Menschen hat aber der Sohn Sirachs in die Worte gekleidet: „Wehe denen, die verzagt sind!“

Denn der Mangel an Thatkraft läßt die Feigheit und Schwäche wie Unkraut emporschießen, raubt jedes Selbstvertrauen, begünstigt alle niedrigen Begierden und treibt bei einer ernsten Versuchung den Geprüften zur Verzweifelung, und was aus dieser dann entstehen kann, lehrt die Statistik der Verbrechen und Selbstmorde in traurigster Weise.

Es giebt also thatsächlich für das ganze menschliche Leben keinen größeren Segen als den Besitz der muthigen Thatkraft, die das Selbstvertrauen und die Zuversicht auf ein gedeihliches Schaffen niemals verlieren läßt. **A. Fröbel.**

4. Kapitel.

Der Unternehmungsgeist.

Ein guter Plan für's wackre Ziel
Verschafft dem Menschen, was er will

So sehr auch die Thatkraft als die Urquelle alles menschlichen Schaffens gepriesen werden muß, so würde sie sich doch nicht zu herrlichen Leistungen emporschwingen können, wenn sie in dem Unternehmungsgeiste nicht einen mächtigen Verbündeten besäße. Die beste Schaffenskraft kann eben auch bei sonst gutem Willen nichts Besonderes leisten, wenn sie nicht auf entsprechende Ziele geleitet und planmäßig verwerthet wird. Der wahre Erfolg der Thatkraft tritt also erst dann in der richtigen Weise ein, wenn dieselbe mit dem Unternehmungsgeiste, der ihr Ziel und Plan giebt, verbündet auftritt.

Diese Wahrheit ist sehr leicht zu beweisen.

Wie oft sieht man Menschen, die sich in ihrem Erwerbsleben tüchtig plagen und doch nichts Rechtes vor sich bringen. Dieser Mißerfolg liegt fast immer daran, daß solchen Personen kein Unternehmungsgeist inne wohnt, und daß deshalb ihre Thätigkeit nicht auf einträgliche Unternehmungen und Arbeiten gerichtet ist, oder nicht in der richtigen Art darauf verwandt wird.

Fassen wir also allgemein verständlich den gesunden Unternehmungsgeist als den Trieb und die Fähigkeit auf, sich für seine Thatkraft gute, erfolgreiche Unternehmungen oder lohnende Arbeiten zu wählen und zu deren Ausführung auch einen verständigen, vorzüglichen, ja meisterhaften Plan zu entwerfen, so muß daraus erhellen, daß der wahre Ursprung des Unternehmungsgeistes in der vernünftigen Einsicht liegt, und daß die anderen Antriebe desselben, wie Noth, Ehrgeiz, die Lust, seinen Wohlstand zu verbessern u. s. w. nur Gelegenheitsursachen sind.

Wer also Unternehmungsgeist besitzen will, muß seinen Verstand üben, muß sich an ruhige, sachliche Beobachtungen gewöhnen und nüchterne Schlüsse und Lehren daraus ziehen, mit deren Hülfe er dann den Antrieb und Plan zu guten Unternehmungen erhält. Das praktische Leben und die tägliche Erfahrung bieten dazu die allerbesten Gelegenheiten, denn man kann fast jeden Tag sehen, wie es dieser oder jener angefangen hat, ein Unternehmen zu gründen und in Blüthe zu bringen, oder was Andere, von deren Mißerfolgen die ganze Stadt spricht, unterlassen oder verkehrt angefangen haben. Aus diesen Wahrnehmungen muß man für seine Einsicht lernen und die Nutzanwendungen davon für sein eigenes Streben suchen.

Die Erfolge, welche man bei anderen Menschen, die mit zielbewußter, planmäßiger Thatkraft an ein Unternehmen, eine Aufgabe herantreten, sieht, werden dann zu Nachahmungen ermuntern, die Mißerfolge dagegen, die man bei Thoren beobachtet, sollen dazu dienen, sich streng zu prüfen, daß man nicht in gleiche Fehler verfällt. Dadurch erhält der Unternehmungsgeist gleichzeitig Sporn und Zügel und kann wie ein muthiges, aber gehorsames Roß, das rasch und sicher zum Ziele führt, benutzt werden.

Als einen sehr nothwendigen Begleiter braucht der Unternehmungsgeist aber auch den Muth, die Ausdauer und das Vertrauen, denn Hindernisse sind bei jedem Unternehmen zu überwinden und es kommen sogar dabei ernste Prüfungen vor, die eine starke Seele erfordern.

Diese Umstände weisen darauf hin, daß der Unternehmungsgeist innige Brüderschaft mit der Thatkraft schließen muß, aus

dieser wachsen ja, wie wir bereits im vorigen Kapitel zeigten, jene Eigenschaften, die der Unternehmungsgeist als Werkzeuge braucht. Unternehmungsgeist und Thatkraft wirken eben zusammen wie die geschickte Hand und der wuchtige Hammer. Ohne die geschickte Hand ist der Hammer werthlos und die Hand allein vermag auch die Arbeit nicht auszuführen, aber in ihrer Vereinigung entfalten Hand und Hammer gewaltige und geschickt geführte Kraft, mit der man wunderbare Thaten vollbringen kann.

Ein wahres Unding, ein jammervolles Zerrbild menschlichen Wollens ist daher der Unternehmungsgeist ohne Thatkraft, wie er bei vielen Menschen vorkommt.

In diesem Falle wirkt dann der Unternehmungsgeist nur als elende Projektenmacherei, die den Projektenmacher ewig an der Nase herumführt. Jeden Tag oder jede Woche heckt er ein neues Projekt aus, faßt einen neuen Plan, führt aber niemals einen solchen wirklich aus, und so wird der Projektenmacher nicht nur lächerlich, sondern schließlich auch arm und elend.

Der Unternehmungsgeist gehört eben der Theorie, der Gedankenwelt an, und erst die Thatkraft kann seinen Projekten wirkliches Leben verschaffen.

Wäre dem Unternehmungsgeiste der Menschen nicht die Thatkraft zu Hülfe geeilt, so hätten sie keine Hütte bauen können. Da die Willensmacht hervorragender Menschen dem Unternehmungsgeiste aber immer den Riesen der Thatkraft als Gehülfen zugesellte, so versteht man heute Berge zu versetzen und Weltmeere zu vereinigen, wie der Sankt Gotthardttunnel und der Suezkanal beweisen.

Der Unternehmungsgeist und die Thatkraft haben also für das praktische Leben den höchsten Werth, denn sie enthalten die Mittel, um überhaupt irgend ein Werk zu vollenden, eine Aufgabe zu lösen.

Wir dürfen übrigens auch nicht vergessen zu erwähnen, daß dem mit der Thatkraft verbundenen Unternehmungsgeiste der kleinste Anlaß, der geringfügigste Umstand den Anstoß zu einer großen That geben kann, wenn sich nämlich der Unternehmungsgeist auch noch mit der nöthigen Intelligenz paart. Unter der Intelligenz versteht man die Fähigkeit, die verständige Einsicht hervorragend zu gebrauchen, aus einer Beobachtung weitere richtige Schlüsse zu ziehen, bis man zu einem ganz neuen Resultat oder zu einer solchen Verbindung von Ursachen und Wirkungen gelangt, die auf ein wichtiges Ergebniß mit Wahrscheinlichkeit schließen lassen.

Es muß einleuchten, daß Thatkraft und Unternehmungsgeist

mit dieser dritten Macht, der Intelligenz, im Bunde ganz außerordentliche Dinge zu vollbringen im Stande sind.

So verstand der Mönch Berthold Schwarz aus der zufälligen Explosion einer Mischung von Schwefel, Salpeter und gestoßener Holzkohle derartig richtige Schlußfolgerungen zu ziehen, daß er das Schießpulver erfand.

James Watt*), der Erfinder der regelmäßig mit gewaltiger Kraft arbeitenden Dampfmaschine, legte den Grund zu seiner Epoche machenden Erfindung durch eine noch viel einfachere Beobachtung. Er sah eines Tages, wie der Deckel von seiner überheizten Theemaschine mit großer Kraft von den Wasserdämpfen in die Luft geschleudert wurde. James Watt dachte über dieses sonderbare Ereigniß so lange nach, bis er zu dem Schlusse kam, daß den in einem engen Raum zusammengedrängten Wasserdämpfen eine gewaltige Spannkraft inne wohnen müsse, und er hat dadurch gelernt, die Dampfmaschine so zu vervollkommnen, daß sie allgemein brauchbar wurde. Wer heutzutage einen Eisenbahnzug daher brausen oder ein mächtiges Dampfschiff mit großer Geschwindigkeit die Meereswogen durchfurchen sieht, ahnt wohl nicht, daß die gewaltige Erfindung der richtigen Verwerthung der Dampfkraft von dem zufälligen Experimente an einer Theemaschine ihre wesentliche Vervollkommnung erfuhr.

Man verachte deshalb im Leben niemals geringe Dinge und Kleinigkeiten, denn an ihnen zeigen sich die wichtigsten Gesetze und werthvollsten Kräfte oft am deutlichsten. Die kleinen und einfachen Beobachtungen unterbreiten dem verständigen Geiste ganz klar die richtige Lehrmethode. „Mit Kleinem fängt man an, mit Großem hört man auf", sagt ein altes Sprichwort und in ihm liegt die größte Weisheit für alles Streben und Schaffen, die Grundbedingung für jeden Erfolg.

Es ist dies auch die unfehlbare Methode, mit welcher man am sichersten die Intelligenz, den Unternehmungsgeist und schließlich die Thatkraft allmählich zu größeren Leistungen heranbildet. Uebt man seine verständige Einsicht zuerst an einfachen Dingen, so ist man sicher, daß man zu richtigen Urtheilen kommt, denn man beurtheilt in diesem Falle eben nur das, was man wirklich versteht. Nun benutzt man fleißig jede Gelegenheit, um seine

*) Die Erfindung der Dampfmaschine durch Beobachtungen am Theekessel hatte vor Watt bereits Professor Denis Papin in Marburg versucht, und dürfte James Watt die Experimente desselben wieder aufgenommen haben, zumal Papin später seine Erfindung in England vergeblich zu verwirklichen suchte.

Kenntnisse zu vermehren, dadurch erweitert sich der geistige Horizont und die Urtheilskraft wird derartig gestärkt, daß man wichtige neue, richtige Schlüsse zu ziehen vermag. So entwickelt sich in gar nicht langer Zeit die Intelligenz, also die höhere, angewandte, verständige Einsicht, und von dieser empfängt dann auch der Unternehmungsgeist viel werthvollere Anregungen als von dem gewöhnlichen Verstande.

Wenn nun aber auch der Unternehmungsgeist nicht mehr von der einfachen Einsicht, sondern bereits von der Intelligenz geleitet wird, so ist doch noch sehr dringend anzuempfehlen, denselben immer auch anfänglich im Kleinen zu erproben. Dadurch erlangt derselbe vor allen Dingen erst die nöthige Sicherheit und lernt die Bedingungen, unter welchen man größere Aufgaben löst, an kleinen Anfängen.

Fast ebenso schlimm als der Mangel an Unternehmungsgeist ist nämlich für das Berufs- und Erwerbsleben der falsche, der mit Irrthümern behaftete; ja, dieser verkehrte Unternehmungsgeist ist zuweilen eine solche gefährliche Triebfeder im Menschen, daß es besser gewesen wäre, die betreffenden Personen hätten niemals seinen Anregungen Folge geleistet, denn er treibt in der Regel nur zu Unternehmungen, die zu Unglück und Mißerfolgen führen müssen.

Der beste Schutz gegen Irrthümer des Unternehmungsgeistes liegt nun allerdings in der bereits geschilderten Anwendung der verständigen Einsicht, der erprobten Intelligenz, die jedem Plane auch die sachliche Prüfung angedeihen läßt und die Fehler ausmerzt. Da jene Verirrungen aber nur zu oft die Menschen heimsuchen, so wollen wir hier einige der gewöhnlichsten erwähnen.

Der Unternehmungsgeist führt am häufigsten dann zu einem ganz gewaltigen Fiasko, wenn der betreffende Mensch sich in überschwenglicher Weise von einer Lieblingsidee leiten läßt, also hauptsächlich nur einer bei ihm vorherrschenden Neigung folgt.

Dann tritt nun sehr oft folgender Fall ein, der komisch bezeichnet werden dürfte, wenn er in der Regel nicht traurig endete. Der von einer Lieblingsneigung in seinem Unternehmungsgeiste animirte Mensch entwirft seinen Plan bald nicht mehr mit dem Geiste, dem nüchternen Verstande, sondern mit dem leidenschaftlichen Herzen. Die ruhige Ueberlegung wird über Bord geworfen und an Stelle der klaren, zielbewußten Intelligenz tritt als Leiterin des Unternehmungsgeistes die Phantasie. Diese entwirft nun Luftschlösser über Luftschlösser statt solider Unternehmungen, und da die Phantasie Alles mit Siebenmeilenstiefeln besorgt, so hört und

sieht der bei seinem Vorhaben von ihr beherrschte und irre geleitete Mann lange Zeit gar nichts mehr von der Wirklichkeit. Es werden ja immer neue Luftschlösser fertig und ihr Besitzer ist von ihnen ganz begeistert und seiner Sache so gewiß, daß er Warner und Zweifler übel behandelt.

Doch bald kommt eines schönen Tages der große Krach. Die Luftschlösser stürzen zusammen, Arbeit und Geld sind verloren und der Enttäuschte behält weiter nichts als eine bittere Erfahrung.

Das wäre der schlimmste Auswuchs eines verkehrten Unternehmungsgeistes, und dieser Verirrung verfallen zumal jüngere Leute, die noch wenig praktische Erfahrungen haben. Außerdem gerathen in denselben Fehler aber auch leicht ältere Personen, wenn sie plötzlich in den Besitz eines größeren Capitals gelangen und sich nun dem Wahne hingeben, daß sie mit dem Gelde die seltsamsten Projekte ausführen und jedes Hinderniß beseitigen könnten.

Ein fernerer gewöhnlicher Irrthum des verkehrten Unternehmungsgeistes beruht darin, daß Jemand seine Fähigkeiten überschätzt oder mit ungenügenden Geldmitteln das Unternehmen beginnt. Dann wachsen dem Unternehmer bald die Schwierigkeiten über den Kopf und das Werk kann nicht vollendet werden.

Ein bedauerlicher Fehler wird auch bei vielen Unternehmungen dadurch begangen, daß dieselben, obwohl an sich richtig entworfen und mit den nöthigen Fähigkeiten und Mitteln begonnen, nicht an den rechten Platz gestellt wurden. Dann steht das Unternehmen da, wie der Baum im Sande, man kann ihn hegen und pflegen, so viel man will, er wird sich doch nicht genügend entfalten.

Der häufigste Irrthum unternehmungslustiger Menschen besteht aber darin, daß sie den Unternehmungsgeist nicht in der gehörigen Weise mit der Thatkraft vereinigen, daß dieselbe bei den Unternehmern überhaupt nicht genügend vorhanden ist oder zu frühzeitig erlahmt. Dann stirbt womöglich das Unternehmen schon in den Geburtswehen oder geht in den Kinderjahren zu Grunde, wo es gerade der meisten Pflege bedarf.

Wir könnten die Beispiele von den Irrthümern und Halbheiten des Unternehmungsgeistes noch weiter vermehren, aber es ist an dieser Stelle nicht am Platze, weil in den späteren Abschnitten dieses Buches, zumal in den Kapiteln über „die Vortheile und Klugheitsregeln im Erwerbsleben“, „die Bedingungen glücklicher Spekulationen“ und „die Irrthümer

im Erwerbsleben" die betreffenden Fragen viel eingehender behandelt werden.

Bezüglich der Verirrungen des Unternehmungsgeistes können wir aber schon hier recht hilfreichen Trost spenden und sehr kräftige Heilmittel empfehlen. Dieselben liegen in der Thatsache, daß fast jeder Irrthum und fast jeder Mißerfolg sich in Segen umwandeln läßt, wenn die gemachte Erfahrung dazu benutzt wird, um nun den Unternehmungsgeist auf die rechte Bahn zu lenken, worauf mit ungebeugter Thatkraft ein neues Unternehmen begonnen wird.

Der Mißerfolg, das Unglück wird eben nur dann zum wirklichen Verhängniß für den Menschen, wenn er sich von demselben niederdrücken läßt und sich der Unlust, der Verzagtheit oder gar der Verzweiflung hingiebt. Im Unglücke auch noch den Muth verlieren, heißt Alles verlieren. Wer aber nach Mißerfolgen sich wieder aufrafft, kann nun erst recht seinen Unternehmungsgeist und seine Thatkraft zu neuen Erfolgen benutzen, denn die erste Feuerprobe hat er überstanden und mit gereifteren Erfahrungen und gestählteren Kräften geht es wieder vorwärts.

Wahrhaft erhebend sind deshalb auch die Beispiele, welche zeigen, daß Unglück und Mißerfolge nicht im Stande sind, den Unternehmungsgeist und die Thatkraft zu lähmen, sondern diese nun erst recht in erfolgreiche Bahnen zu lenken vermögen.

So wird von dem großen englischen Schriftsteller Walter Scott erzählt, daß er durch den vollständigen Verlust seines bedeutenden Vermögens einen mächtigen Antrieb erhalten habe, als Schriftsteller weiter zu schaffen und zu wirken. Es muß auch zu diesem Beispiel noch bemerkt werden, daß Walter Scott nicht etwa sein Vermögen vergeudet hatte, sondern er verlor es durch den Bankrott eines Bankhauses und seines Verlegers.

Als Benjamin Disraeli seine erste Parlamentsrede hielt, wurde er ausgelacht und niedergezischt, so verfehlt war die Rede. Disraeli verlor aber deshalb den Muth nicht, sondern schrie beim Verlassen der Tribüne in das Parlament hinein: „Ich werde immer wieder kommen und immer wieder sprechen, und Sie werden zuletzt nicht mehr lachen!" — Er hat dann auch Wort gehalten, und seine Reden nach und nach so zu verbessern gewußt, daß man ihm schließlich andächtig zuhörte. Disraeli wurde darauf Parteiführer und später Minister, ja zuletzt war er sogar Ministerpräsident und das anerkannte Oberhaupt der englischen Conservativen.

Man sieht daraus, daß der Unternehmungsgeist und die Thatkraft unbesiegbar sind, wenn sie mit dem Muthe und der Ausdauer gepaart auftreten.

Für die mannigfaltigen Aufgaben, Hindernisse und Enttäuschungen des Erwerbslebens ist es also vom höchsten Werthe, im Unternehmungsgeiste Unverwüstlichkeit zu zeigen, ihn nach Mißerfolgen zu läutern und neue, bessere Pläne zu entwerfen, welche erfolgreich zum ersehnten Ziele führen müssen.

A. Fröbel.

---

5. Kapitel.

Lust und Liebe.

Lust und Liebe zu einem Ding
Machen Müh' und Arbeit gering.
Altes Sprichwort.

„Lust und Liebe sind die Fittige zu großen Thaten!"
Goethe.

Die Weisheit und Güte des Schöpfers haben den Menschen bei allen ehrlichen und wackeren Arbeiten nicht nur Segen verliehen, sondern ihnen auch zwei fröhliche Gesellen zur Hülfe gesandt. Der eine von ihnen heißt „Lust" und der andere nennt sich „Liebe", und der hohe Werth der Beihülfe, welche beide für das Gelingen und Vollbringen der menschlichen Thätigkeit spenden, wird von vielen Menschen nicht genügend gewürdigt, denn sonst würde man nicht so oft Unzufriedenheit und Unlust und dann auch Erfolglosigkeit bei der Arbeit antreffen.

Die Mitwirkung der „Lust und Liebe" beim menschlichen Thun und Streben äußert sich nun aber nicht nur in einer, sondern in doppelter Richtung segensreich. Wie das erwähnte gute, alte Sprichwort sagt, machen zunächst „Lust und Liebe" zu einer Aufgabe, einem Werke die dazu nöthige Mühe und Arbeit gering. Wer mit diesen fröhlichen Gesellen schafft und arbeitet, der achtet nicht der Schweißtropfen auf seiner Stirn und schätzt die Hindernisse und Schwierigkeiten nicht hoch, das heißt, er läßt dieselben nicht lähmend auf sein Schaffen einwirken.

Die erste Wirkung der Lust und Liebe zum Schaffenswerke besteht also darin, daß sie die Arbeiten erleichtern. Diese beiden Himmelsgaben spenden aber noch vielmehr, sie sind, wie das Dichterwort sagt, auch die Fittige zu großen Thaten, die Flügel, auf denen wie mit Naturgewalt das menschliche Thun und Streben auf die Stufe der Meisterschaft empor-

getragen wird, erst langsam und unmerklich, dann aber rasch und sicher.

Lust und Liebe zur Sache, zum Berufe sind daher auch die Triebfedern zu hervorragenden Leistungen, zur Erzeugung von Meisterwerken.

In ihrer reinsten und schönsten Form bringen die Lust und Liebe zu einer Aufgabe aber sogar noch eine herrlichere Wirkung hervor, sie entzünden im Herzen die Flamme jener edeln Begeisterung, der keine That unausführbar und kein Opfer zu groß erscheint.

Es muß also einleuchten, daß Lust und Liebe bei der Vollendung irgend eines Schaffenswerkes, bei der Ausführung irgend einer größeren Aufgabe oder auch einer gewöhnlichen Arbeit eine wichtige Rolle spielen, ja förmlich wie zwei Segen spendende Engel auftreten, die der Arbeit nicht nur Erleichterung, sondern auch eine frische, fröhliche Anregung bringen.

Um gute Erfolge zu erzielen, ist es aber auch durchaus nothwendig, daß man heiteren Herzens und frohen Muthes, überhaupt mit Lust und Liebe arbeitet, denn die Arbeit wird dadurch sorgfältiger, eifriger und nachhaltiger betrieben, ja, sie wird förmlich zur Lust. Ein mit Liebe arbeitender Mensch gewöhnt sich alsbald daran, seine Arbeitsprodukte wie seine Kinder zu behandeln, und freut sich, wenn sie Tag für Tag besser gedeihen. Und man denke nur ja nicht, daß etwa nur die höheren Berufsklassen, die Gelehrten, die Künstler, die Schöngeister, vorwiegend Lust und Liebe für ihr Schaffen brauchten, und daß die praktischen Berufsarten diese weniger bedürften!

Das ist ein sehr nachtheiliger Irrthum, dem leider viele Personen nachhängen und deswegen ihre Arbeit gewissermaßen nur mechanisch, nur mit halben Kräften, aber natürlich auch nur mit halbem Erfolge, vollbringen.

Jede Arbeit, auch die geringste, ist nöthig, dient einem nützlichen Zwecke, also verdient sie es auch, daß man sie so gut wie möglich ausführt; dies ist aber in der Regel nur dann möglich, wenn man sie auch mit Lust und Liebe zur Ausführung bringt.

Warum sollten die Arbeiten des Beamten, des Kaufmannes, des Industriellen, des Handwerkers und selbst diejenige des Tagelöhners weniger Lust und Liebe als diejenigen der Gelehrten und Künstler bedürfen? Die den praktischen Interessen gewidmeten Berufsklassen müssen doch oft außerordentliche Ausdauer üben und große Widerwärtigkeiten erdulden, um erfolgreich thätig zu sein, also brauchen sie auch zu ihren Arbeiten die Lust und Liebe im vollen Maße.

Sollte Jemand dennoch zweifeln, daß diese Eigenschaften nicht für Jedermann, der etwas Namhaftes leisten will, nothwendig seien, so brauchen wir ja nur einmal die Kehrseite des Bildes zu betrachten.

Man sehe sich doch die Personen an, die, statt mit Lust und Liebe, mit Unlust und Abneigung oder mit Gleichgiltigkeit ihre Arbeiten vollbringen. Mürrisch und verdrießlich gehen sie ihrem Berufe nach, es kommt in ihre Arbeit kein rechter Fluß und Guß, es wird von ihnen wenig und schlecht oder gar viel, aber herzlich schlecht producirt, nur damit sie so rasch als möglich mit der Arbeitsplage fertig werden.

Für diejenigen, welche ohne Lust und Neigung arbeiten, ist die betreffende Beschäftigung aber auch thatsächlich eine wahre Plage, denn es fehlt ihnen die Schaffensfreude und die Befriedigung bei der Arbeit, und artet diese dann auch noch, wie es gewöhnlich der Fall ist, in Stümperei, in die Anfertigung flüchtiger Machwerke aus, dann kann die Lage der ohne Lust und Neigung arbeitenden Personen leicht eine sehr traurige werden.

Von hoher Wichtigkeit für das Berufs- und Erwerbsleben muß es daher sein, die Lust und Liebe zur Arbeit, bei denen, die sie besitzen, zu erhalten und zu stärken, und bei denen, die nicht in ihrem Besitze sind, sie zu erwecken und anzuregen.

Manche Personen haben gewissermaßen als ein Himmelsgeschenk eine hervorragende Lust und Liebe zur Arbeit, zur nützlichen Beschäftigung empfangen. Diese sind natürlich auch am glücklichsten daran, ihre Quelle der Schaffenslust braucht nicht verstärkt zu werden und versiegt auch selten. Bei den meisten Menschen muß die Lust und Liebe zur Arbeit aber erst durch eine vernünftige Erziehung gestärkt und großgezogen werden, und zwar geschieht dies am besten durch die regelmäßige Beschäftigung selbst. Man gewöhne daher seine Kinder bei Zeiten an regelmäßiges Arbeiten und nützliches Schaffen, denn fast nichts hält die Lust und Liebe zur Arbeit mehr wach, als die gute Gewohnheit. Dieselbe übt ihre Wirkung in der Regel bis in das späteste Alter.

Angenehm und vortheilhaft ist es nun auch dabei, wenn man vernünftige Lieblingsneigungen für diese oder jene Arbeit, diesen oder jenen Beruf begünstigt, resp. nach Maßregeln der Verhältnisse begünstigen kann*), es muß aber die Hauptsache bleiben, — und das vergesse man niemals, — nicht eine gewisse Lieb-

*) Anmerkung: Ausführlich wird diese Frage des Erwerbslebens noch in dem Kapitel über „Die Berufswahl" behandelt.

lingsneigung, sondern die Arbeitslust überhaupt zu fördern. Durch die Macht der Umstände kann nämlich die Lieblingsneigung sehr oft praktisch ohne Resultat bleiben; überdies ist es bei der heutigen Entwickelung unserer Culturverhältnisse nicht von Vortheil, junge Leute sich einseitig entfalten zu lassen, weil das Leben oft gar wunderbar spielt und Viele, die im Alter von vierzehn oder auch achtzehn Jahren für einen Beruf schwärmen, freiwillig oder durch die Noth gezwungen, ihren Plan ändern, und dann in einem anderen Berufe etwas Tüchtiges leisten müssen, wenn sie vorwärts kommen und ihren Erwerb günstig gestalten wollen. Dies ist aber am sichersten nur durch die Ausbildung der allgemeinen Arbeitslust, die sich nicht nur auf die Lieblingsgegenstände, sondern auch auf alles nothwendige und nützliche Wissen und Können richtet, zu erreichen.

Es ist das manchmal nicht leicht, aber gerade bei der Jugend läßt sich durch Ermahnungen, Ernst und Strenge in der Regel doch das gewünschte Resultat erreichen, zumal die gute Gewohnheit bald als Mithelfer eintritt, und durch sie auch schwierige oder anfangs mit Abneigung vollbrachte Arbeiten nach einiger Zeit oft liebgewonnen werden.

Im Alter vorgeschrittnere Personen, denen es an Lust und Liebe zur Arbeit fehlt, müssen sich von ihrer vernünftigen Einsicht und von guten Grundsätzen leiten lassen, sie müssen sich nachträglich selbst die Ausbildung der Arbeitslust geben, wie man sie jüngeren Leuten angedeihen läßt, dann werden sie auch noch in den Besitz dieser herrlichen Triebfeder zum erfolgreichen Schaffen gelangen.

Der Anfang ist zwar sauer, denn der liebe Gott legt gerade vor die schönsten Ziele oft hartnäckige Hindernisse, aber mit Muth und Ausdauer erreicht man sie doch, schwingt man sich aus Trägheit und Unlust zum frischen, fröhlichen Arbeiten trotz des Schweißes im Angesichte empor.

Diese Wahrheit ist durch das alte wunderbare Märchen vom Schlaraffenlande recht sinnreich dargestellt. Wer nach dem Paradiese des Schlaraffenlandes gelangen will, wo ihm alle Herrlichkeiten und Genüsse nur so zufallen, muß sich erst durch eine Mauer von Reisbrei durchessen. Ohne Ueberwindung von Schwierigkeiten läßt sich eben in der Welt nichts Bedeutendes, nichts Echtes, nichts Wahres erreichen und selbst die Lust und Liebe zur Arbeit muß, wenn sie uns nicht als ein Himmelsgeschenk angeboren oder in der Jugend verhältnißmäßig leicht anerzogen worden ist, später mühselig erworben werden.

Die Mühe ist indessen nicht allzu groß und lohnt sich bald außerordentlich.

Oft hängt der Mangel von Lust und Liebe zur Arbeit auch nur von einer verkehrten Geistesrichtung ab. Wer ein Schwarzseher, ein Zweifler, ein Verzagter, ein Träumer oder gar ein Hypochonder ist, kann natürlich nicht im Besitz der wahren Arbeitslust sein. Dieselbe stellt sich aber leicht ein, wenn der Geist auf erhabene, fröhliche, angenehme Dinge gerichtet ist, wenn man dem Leben die heitere Seite abzugewinnen sucht.

In unserer Zeit grassirt freilich der Pessimismus, die Schwarzseherei als ein Fluch oberflächlicher materialistischer Geistesrichtung in vielen Kreisen schrecklich, ja, wir wollen es nur aussprechen, auch der Schwarzseherei sonst abholde, brave Menschen verfallen in Folge dieser oder jener bitteren Erfahrung, dieser oder jener düsteren Beobachtung dem giftigen Bannkreise dieses finsteren Dämons ebenfalls nicht selten und lassen sich die Lust an der Arbeit, die Freude am Dasein von ihm vergällen.

Ach, wenn man diesen Menschen nur Allen zurufen könnte: „Der Himmel ist noch nicht eingefallen und die Erde ist noch nicht geborsten, und so lange dies nicht geschah, muß jeder Mensch auf Besserung seines Looses hoffen, kann er durch richtig geleitetes Wollen und Schaffen sich noch ein goldenes Schicksal schmieden!“

Alles Leben und Weben auf der Erde zeigt einen Vervollkommnungsproceß, die bewußtlose Natur, die unvernünftige Creatur ist an demselben betheiligt, und der Mensch, das höchst begabte, einzige vernünftige Geschöpf auf dieser Erde, sollte sich davon ausgeschlossen wähnen? Fürwahr, das ist ein furchtbarer Wahn und das ebenso traurige als abscheuliche Trugbild des Pessimismus! Heiter und hoffnungsfroh soll der Mensch im Leben stehen, auch in Sorgen und Mühen frischen Muthes sein und mit Lust und Liebe an seine Arbeit gehen, dann wird er bald einsehen, daß ihn die Schwarzseherei am Narrenseil herumgeführt hat, und daß es nichts Thörichteres und Nachtheiligeres im Leben geben kann, als den Pessimismus in sein Herz einziehen zu lassen.

Die Schwarzseherei macht unlustig, mißmuthig, ängstlich und zwar in ihrer krankhaften Uebertreibung oft sogar aus ganz nichtigen, erbärmlichen Gründen; Frohsinn und Heiterkeit verursachen dagegen aber Lust und Liebe an der Arbeit und erwecken neuen Lebensmuth auch in Prüfungen.

Das Unheil des Pessimismus rührt ganz einfach daher, daß der Schwarzseher sich von Hause aus auf einer schiefen Ebene

bewegt, daß er krankhaft, leidenschaftlich bei jeder Beobachtung, die er macht, nach der schwarzen, nach der schlechten Seite sucht und die Lichtseite gar nicht sieht, nicht sehen will. Kommt nun zu dieser verkehrten Geistesrichtung einmal noch eine wirkliche schwere Enttäuschung oder trübselige Beobachtung, dann feiert der Pessimismus seinen Hexensabbath, dann taugt die ganze Welt nichts und es ist nicht werth, zu leben und zu streben.

Die gesunde Vernunft lehrt jedoch als ersten Grundsatz, nichts voreilig zu beurtheilen und bei allen Vorkommnissen nach der Lichtseite zu suchen, denn selbst im Uebel liegt ja oft schon der Wendepunkt, der Anfang zum Guten, zum Besseren.

Der wahre Ursprung der Lust und Liebe am Leben und Streben, am Schaffen und Arbeiten wurzelt daher im rechten Gebrauche der Vernunft und der Willenskraft, die jeder Mensch bekanntlich besitzt und also auch darauf verwenden kann, dem Leben und der Arbeit die heiteren Seiten abzuringen.

Wie schon betont, hängt eben die Erreichung dieses Zieles vollständig von der Geistesrichtung ab und man muß nöthigenfalls seinen Geist dazu zwingen, in den Kämpfen und Mühen des Lebens und der Arbeit keine Last, sondern eine Lust zu erblicken.

Die edelsten und besten Männer sind von dieser Nothwendigkeit durchdrungen gewesen, und wir besitzen von dieser Sinnesart der Helden der Menschheit die schlagendsten Beweise.

Das Leben des großen französischen Naturforschers Graf Buffon liefert dafür ein äußerst lehrreiches Beispiel, indem es zugleich zeigt, wie man aus Trägheit zur Arbeitslust gelangt. Diese Wandlung trug sich bei Buffon nach Smiles in folgender Weise zu.

Buffon, der wohlhabend war und in seiner Jugend nach sehr verwöhnten Neigungen gelebt hatte, außerdem einen trägen Geist besaß, beschloß, sich den Wissenschaften zu widmen, weil ihn die lockendsten Vergnügungen keinen rechten Genuß, keine Freude am Leben bereiteten. Es wurde dem jungen Gelehrten nun aber anfangs sehr schwer, regelmäßig zu arbeiten und den Tag gut auszunutzen, denn Buffon verfiel häufig wieder in seine Trägheit, seine Träumereien und Vergnügungssucht. Aber immer und immer wieder sah er ein, daß diese ihm keine Befriedigung, keinen wahren Lebensgenuß brachten, und er beschloß, von Neuem fleißig zu arbeiten. Buffon kam aber früh leider nicht rechtzeitig aus dem Bette und bemerkte, daß er dadurch mit seinen Arbeiten nicht vorwärts kam. Darüber wurde er so ärgerlich auf sich, daß er seinen Diener jeden Tag eine Krone (5 Mark) Belohnung versprach, wenn er ihn früh sechs Uhr aus dem Bette bringe. Der Diener

gab sich nun jeden Morgen die größte Mühe, seinen Herrn um sechs Uhr aus dem Bette zu bringen, aber Buffon hörte oft auf kein Bitten seines Dieners, und wenn dieser Gewaltmaßregeln anwenden wollte, um seinen Herrn aus dem Bette zu nöthigen und die Belohnung zu verdienen, so drohte ihm Buffon mit Entlassung und Strafen. Am Abend forderte Buffon jedoch immer wieder seinen Diener auf, ihn pünktlich um sechs Uhr früh zum Aufstehen zu veranlassen. Aber am anderen Morgen begann dann wieder dieselbe Komödie, indem Buffon unter allerlei Ausflüchten noch ein paar Stunden im Bette liegen bleiben wollte. Da griff der beherzte Diener schließlich zu einem wirksamen Mittel. Er goß jedesmal, wenn sein Herr nicht aus dem Bette wollte, diesem ein Becken kaltes Wasser über den Kopf. Das Sturzbad half, Buffon sprang aus dem Bette, schimpfte und tobte, gab aber dann seinem Diener Recht und gewöhnte sich allmählich daran, früh aufzustehen und tüchtig zu arbeiten. Thatsache ist, daß Buffon später einer der fleißigsten Menschen geworden ist, die es gegeben hat. Er arbeitete bis in das Greisenalter täglich neun bis zehn Stunden und hat zu seinen Freunden und Bekannten oft geäußert, daß ihm die Arbeit zum Bedürfniß geworden wäre und die Studien der Reiz und das Vergnügen seines Lebens seien.

Von dem großen Physiker Newton wird erzählt, daß die Arbeit sein Lebensgenuß war, und daß es für ihn eine ganz besondere Erholung bildete, wenn er seine Studien wechselte, seine Forschungen einmal auf einen anderen Gegenstand richtete.

Friedrich Schiller, der herrliche Volksdichter, kannte in seinem ganzen Leben nichts Besseres als die Arbeits- und Schaffenslust und gab sich ihr fast täglich bis tief in die Nacht hinein hin. Kam es dann vor, daß Schiller, der bekanntlich von schwächlicher Gesundheit war, die Kräfte, der geistige Schwung verließen, so griff er zu den seltsamsten Mitteln, um neue Kräfte für seine Schaffenslust zu erhalten. So soll er Abends zuweilen während seiner Arbeiten die Beine in einen Kübel mit kaltem Wasser gestellt haben, um das Blut nach dem Kopfe zu treiben und sich bei Kräften zu erhalten. Auch dem Riechen an faulen Aepfeln schrieb Schiller eine seine Nerven belebende Wirkung zu, und er soll auch sogar zuweilen versucht haben, seine hinfällige Arbeitskraft durch ein Bad, in welches viel Wein gemischt worden, zu stärken.

Welch' eine Mahnung zur Schaffenslust liegt nicht in dem Beispiele solcher Männer für die Trägen, für die Arbeitsscheuen, denen die Arbeit eine Last ist!

Noch sei auch besonders hervorgehoben, daß die Lust und Liebe

zum Schaffen durch die Arbeit selbst, durch das Interesse, welches diese erregt, durch die Erfolge, die sie erzielt, geweckt und erneuert wird, daß es also schließlich jeder Mann in der Hand hat, Lust und Liebe zur Arbeit zu erlangen. Er muß sich eben nur voll und ganz erst einer Aufgabe widmen, mit allen Kräften ihre Lösung unternehmen, dann wird die fröhliche Neigung zum Schaffen sich schon einstellen. Lauheit und Halbheit führen aber zu keinem guten Resultate, man muß seine Energie ganz und voll entfalten, damit das Dichterwort in Erfüllung geht:

„Greift nur hinein in's volle Menschenleben,
Und wo ihr's packt, da ist's interessant."

Das Interesse an einer Arbeit, an einem Schaffenswerke ist oft so gut wie die Arbeitslust selbst oder regt sie doch derartig an, daß sie nicht eher erlöschen kann, bis auch das Interesse an der Sache erloschen, was in der Regel erst dann der Fall ist, wenn die betreffende Aufgabe gelöst ist. Bald stellt sich jedoch eine neue Aufgabe ein, die, richtig ergriffen, wieder das Interesse packt und die Arbeitslust anspornt.

Der Werth der Fröhlichkeit, der Lust beim Arbeiten, beim Vollbringen schwieriger Aufgaben oder kühner Thaten ist übrigens auch schon seit den ältesten Zeiten bekannt und wird jetzt mit Recht noch hoch geschätzt.

Recht drastische Beispiele findet man dafür bei denjenigen Menschen, die in ihrem Berufe die größten Beschwerden erdulden, oft scheinbar Unmögliches leisten müssen. Es sind dies die Soldaten und Seelente, welche sich durch Musik und Gesang fröhlich stimmen und auf diese Weise sich heiteren, frischen Muth für ihren harten Beruf erhalten. Dabei ist auch noch die wunderbare Wirkung zu verzeichnen, daß die erweckte fröhliche Gemüthsstimmung sich bei den Soldaten und Matrosen auch der Kleinmüthigen und Verzagten unter ihnen bemächtigt und in der Regel Alle durch Gesang oder Musik muthiger, thatkräftiger gestimmt werden, man also von einer Art künstlicher Verscheuchung des Unmuthes und der Verzagtheit sprechen kann.

Man muß es gesehen oder selbst erlebt haben, was für Wunder Gesang und Musik bei ermüdeten Soldaten vollbringen, um den Werth eines frischen, fröhlichen Geistes richtig zu würdigen.

Eine furchtbare Strapaze liegt hinter einer Truppenabtheilung. Sie ist seit dem frühesten Morgen auf den Beinen, hat Gewaltmärsche hinter sich, hat gekämpft, ist bestaubt, beschmutzt, vom Pulverdampf geschwärzt, hungrig, halb verschmachtet und nahezu er-

schöpft schleppt sie sich auf der heißen Landstraße fort. Da spielt plötzlich die Musik einen munteren Marsch oder, was gewöhnlicher ist, da das Musikkorps nicht für alle Truppentheile spielen kann, ein unverwüstlicher Bursche, ein Kernjunge stimmt aus voller Kehle ein heiteres Lied an. Anfangs fallen nur wenige Kameraden ein, die Mehrheit hält das Singen eine Zeit lang wohl gar für einen grausamen Scherz auf die traurige Wirklichkeit, aber bald wächst der Chor an, es stimmen noch mehr Sänger ein, dann noch einige und wieder noch einige und zuletzt klingt mächtig ein fröhliches Lied aus allen Kehlen. Der Trübsinn, die Unlust, die Verzagtheit sind wie durch einen Zauber verschwunden und mit frischem Muthe marschiren die Krieger wieder vorwärts.

Aehnliches beobachtet man bei den Seeleuten, nur mit dem Unterschiede, daß die Matrosen beim Antritt der Fahrt, beim Lichten der Anker oder bei einer rasch zu vollführenden Arbeit durch ihre freudigen Gesänge, ihr fröhliches, ausgelassenes Jauchzen ihren Muth und ihre Ausdauer anspornen, durch die Macht des Gesanges gewissermaßen ihre Kräfte verdoppeln.

Das muntere „Hallioho!“ der wettergebräunten Gestalten, die fast ihr ganzes Leben mit dem Kampfe gegen Sturm und Wellen verbringen, zeigt an, daß es im Herzen des Menschen noch gewaltigere Mächte giebt als die Schrecknisse des Meeres. Große Mühe und Plage, Entbehrungen oft der schlimmsten Art, beständige Gefahren und die Aussicht auf ein frühzeitiges nasses Grab rauben den Seeleuten dennoch nicht die Lust und Liebe zu ihrem Berufe. Wie verhältnißmäßig leicht ist es daher, sich fröhlich und muthig einer der vielen anderen Berufsarten, die mit dergleichen Gefahren nicht verbunden sind, zu widmen!

Es darf überdies nicht unerwähnt bleiben, daß auch noch mehrere andere, harte und schwere Arbeiten vollbringende Berufsklassen die Lust und Liebe zu denselben zu schätzen wissen und dieselbe oft ähnlich wie die Soldaten und Matrosen erwecken oder kund thun.

So ist es zum Beispiel auch bei den Bergleuten vielfach Sitte, wenn sie in geschlossenen Schaaren nach der Grube ziehen, ein erhebendes Lied zu singen. Acht oder gar zwölf Stunden bleiben sie dann gewöhnlich dem dunkeln, gefahrdrohenden Schooße der Erde anvertraut, lange und bange Stunden müssen sie sich in den engen Schachten bei leider oft kärglichem Lohne abmühen, und doch kommt ihnen die Lust und Liebe zu ihrem saueren Tagewerk nicht abhanden.

Auch die Bauhandwerker, die Fabrikarbeiter und die Landleute

lieben es zuweilen, durch Lieder ihre Arbeitslust kundzuthun oder anzuspornen. Unter den fröhlichen Gesängen schreitet die Arbeit dann in der Regel noch einmal so rasch vorwärts, es tritt durch die Lust erweckende Macht des Gesanges eine augenscheinliche Verminderung der Arbeitsbeschwerden ein.

Der hohe Werth der Lust und Liebe am Schaffenswerke tritt für das Berufs- und Erwerbsleben aber erst dann in seiner wahren Bedeutung hervor, wenn wir diese mächtigen Triebfedern des menschlichen Wollens und Könnens in der Vereinigung mit der Thatkraft und mit dem Unternehmungsgeiste wirken sehen. Dann muß die Lust und Liebe zum Schaffenswerke, zu dem der Unternehmungsgeist den richtigen Plan und die Thatkraft die nöthigen Mittel der Ausführung gegeben hat, thatsächlich Hervorragendes leisten. Unter keinen Umständen kann aber mit Hülfe dieser Hebel das Erwerbsleben eines Menschen erfolglos bleiben, es muß sich vielmehr in kurzer Zeit gedeihlich entwickeln, denn es tritt ja im Bunde mit den schöpferischen Mächten der Thatkraft, des Unternehmungsgeistes und der Arbeitslust auf. Und damit das geschaffene Werk, der Ertrag der tüchtigen und gut geleiteten Arbeit erhalten und bewahrt bleibe und nicht in Sturm und an Klippen zu Grunde gehe, giebt es ja auch noch die schützenden Mächte, deren Wesen und Wirkung in den späteren Kapiteln geschildert werden wird.

Jedenfalls glauben wir schon jetzt den Beweis geliefert zu haben, daß jedes die richtige Leitung annehmende Streben und Arbeiten des Menschen, wenn dazu noch Lust und Liebe treten, für ihn die Verheißung der Bibelworte erfüllen muß:

„In jedem Werke, das er begann, arbeitete er mit ganzem Herzen
und es ging ihm gut.
Und in allem Thun, das er anfing, das that er von ganzem Herzen,
darum hatte er auch Glück."

Mit ganzem Herzen arbeiten, heißt eben mit Lust und Liebe und mit allen Kräften arbeiten. Wer seine Willensstärke zu solcher Art zu schaffen verwendet, dem können Erfolg, Wohlstand und Glück nicht ausbleiben. A. Fröbel.

6. Kapitel.

Die Pflicht.

„Ganz leise spricht ein Gott in unsr'er Brust,
Ganz leise, ganz vernehmlich, zeigt uns an,
Was zu ergreifen ist und was zu flieh'n."
Goethe.

„Vertrau auf Gott, verzage nicht,
Nach ihm schau allerwegen!
Thust du getreulich deine Pflicht,
Wird alles dir zum Segen."
Luther.

Die meisten Menschen haben eine große Neigung in sich, mit ihrem Loose unzufrieden zu sein und den Wohlstand oder das Glück anderer, scheinbar begünstigterer Personen mit neidischen Augen zu betrachten, ja vielleicht dieses Glück der Anderen sogar für eine ungerechte Einrichtung zu halten. Eine solche Anschauungsweise enthält aber weiter nichts als ein Lug- und Trugbild, welches das Produkt einer bedauernswerthen, irregeleiteten, gänzlich falschen Beurtheilung der menschlichen Bestimmung ist.

In dem Hauptpunkte des Lebens sind wir Menschen ja alle gleich, einerlei, ob wir arm, wohlhabend oder reich, hoch oder niedrig geboren sind. In der Brust eines Jeden wohnen das Gewissen und das Pflichtgefühl, die Wegweiser zum wahren Glück, und hat der Reiche in Bezug auf die Verfolgung des Pfades der Pflicht vor dem Armen durchaus nichts voraus, ja, die Versuchung, in Lastern und Untugenden sein Leben zu verbringen, ist für den Reichen noch größer als für den Armen.

Alle Religionslehrer und alle Weisen der Welt sind nun auch der übereinstimmenden Ueberzeugung, daß nur der Weg der Pflicht allein auch der Weg des Glückes sei, daß wahrer Wohlstand, Ehre, Ansehen, ja oft auch Gesundheit und ein langes, thatkräftiges Leben einzig von der Pflichterfüllung abhängen, und alle anderen Lebensumstände nebensächlicher Natur für die Erlangung eines befriedigenden Looses sind.

Diese Wahrheit steht felsenfest und sollte von Jedermann als Leitstern für das ganze Leben hochgehalten werden. Diejenigen, die im Leben ihre Pflichten nicht kennen und nicht ausüben, werden sehr bald in Unzufriedenheit, Unglück, Noth und Elend gerathen, auch wenn sie von noch so reicher und angesehener Herkunft sind.

Jene jedoch, die ihren Pflichten streng nachkommen, werden sich bald Achtung und Vertrauen bei ihren Mitmenschen erwerben und mögen sie auch arm und niedrig geboren sein, dann auch bald zu Wohlstand, ja zu Reichthum und großen Ehren gelangen.

Die Fälle, wo Personen niedriger Herkunft, ja selbst ohne große Talente, lediglich durch treue Pflichterfüllung ihr Glück in der Welt gemacht haben, sind durchaus nicht selten, sondern zählen nach Millionen.

Wer in großen Handelsstädten gelebt hat, wird in Erfahrung gebracht haben, daß die Chefs, Mitbesitzer, Prokuristen, Cassirer und Buchhalter bedeutender Geschäftshäuser, die Millionen umsetzen, oft aus sehr geringen Stellungen sich lediglich durch ihre Treue und Zuverlässigkeit auf eine glänzende Höhe emporgearbeitet haben.

Ferner hat der Staat in niederen und höheren Stellungen eine ganze Menge Beamte, die aus dem einfachen Soldatenstande hervorgegangen sind, oft bei ihrem Eintritt zum Militairdienste nicht einmal eine genügende Elementarbildung besaßen, aber durch ihr Pflichtgefühl, ihre Treue, ihre vorzügliche Führung sich auszeichneten, dann Unteroffiziere wurden, auf den Unteroffiziersschulen eine weitere Ausbildung erhielten und sich allmählich eine ganz ausgezeichnete Befähigung für die betreffenden Beamtenstellungen erwarben. Man kann in Deutschland wohl mit Recht sagen, daß Staat und Gemeinden eine sehr große Anzahl tüchtiger Beamten dem an strenges Pflichtgefühl, Ordnungsliebe und Bescheidenheit gewöhnten Unteroffiziersstande verdanken.

Eine allgemeine Thatsache ist ja auch, daß man den Werth der Menschen in allen Lebensstellungen, mögen sie Herren oder Diener, Meister oder Gehülfen sein, immer nach ihrem Pflichtgefühl und ihrer Gerechtigkeitsliebe abschätzt, weil diese Eigenschaften allein beurtheilen lassen, in wie weit man mit den betreffenden Personen in ein gedeihliches Verhältniß treten kann. Bei einem ungerechten Herrn oder Arbeitgeber fühlt sich kein Untergebener wohl, Niemand mag aber auch einen unzuverlässigen Gehülfen oder Diener haben.

Es existirt nun ferner auch die gerechte Einrichtung für alle Menschen, daß keiner erst lange zu studiren und zu probiren braucht, um seine Pflichten kennen zu lernen. Jeder Mensch, selbst der Wilde in Amerika oder Afrika, besitzt in seiner Brust das Gewissen, den leisen, stillen, aber doch vernehmlichen und unermüdlichen Wächter über alles Thun und Lassen, den meisterhaften, unfehlbaren Lehrer der Pflicht. Diejenigen Personen, die nicht nach ihrer Pflicht leben, thun es daher nicht deshalb, weil sie ihre Pflicht nicht kennen, sondern weil sie den inneren Wink nicht hören wollen, ihn durch sinnliche Regungen und Leidenschaften betäuben.

Da nun jedem vernünftigen Menschen die Kenntniß des

Guten und Bösen schon eigen, also der Weg der Pflicht bekannt ist, so scheint es, als ob über die Pflichterfüllung wenig zu sagen sei.

Diese Anschauung wäre durchaus richtig, wenn nicht viele Personen ihre Pflichten nur lau, nur halb auffaßten, und hinsichtlich des Pflichtlebens große Fehler begingen. Zumal huldigen auch viele Menschen dem Irrthume, daß, wenn sie nicht mit dem Strafgesetzbuche in Conflict kommen und sonst den landläufigen Geboten von Sitte und Anstand entsprechen, sie schon vollauf ihre Pflichten vollbrächten.

Die Hauptsache, das Wesentliche im menschlichen Dasein besteht aber darin, daß das Pflichtleben voll und ganz zur Entfaltung gelangt, daß es sich entwickelt wie ein herrlicher Baum mit mächtigem Stamm, vielen und starken Aesten, zahllosen Zweigen und Blättern und köstlichen Früchten.

Der Mensch hat gar viele Pflichten und ist es die Bedingung des wahren Glückes, daß keine vernachlässigt werde. Er hat Pflichten gegen sich selbst, Pflichten gegen seine Frau, seine Kinder, gegen seine Eltern, gegen seine Nebenmenschen, gegen seine Mitbürger, gegen den Staat, und alle diese Pflichten vereinigen sich, wie die Bäche und Flüsse mit dem gewaltigen Strom, noch mit der Hauptpflicht, der Pflicht gegen Gott.

Es gehört nicht zu den Aufgaben unseres Buches, diese Pflichten alle eingehend zu erörtern, sondern wir wollen nur diejenigen besonders hervorheben, welche für die gedeihliche Entwickelung des Berufes und Erwerbslebens von maßgebender Entscheidung ist.

Es sind dies die Pflichten gegen sich selbst und gegen seine Nebenmenschen.

Die Pflichten, die jeder Mensch gegen sich selbst hat, verlangen vor allen Dingen, daß er seine Fähigkeiten und Tugenden voll und ganz ausbilde und hierbei nicht auf halbem Wege stehen bleibe, wie es leider so Viele thun, die dann hinterher über Mangel an Wohlstand und Glück klagen.

Für die vollständige Ausbildung der Fähigkeiten gebietet die Pflicht, daß man sich eifrig dem einmal gewählten Berufe oder der zugefallenen Aufgabe widme, daß man täglich fleißig arbeite und seine Zeit gut ausnutze, daß man aber außerdem auch keine Gelegenheit versäume, sich sowohl in den Berufskenntnissen als in allem anderen nützlichen Wissen fortwährend zu vervollkommnen. Zur gehörigen Entfaltung der persönlichen Fähigkeiten lehrt die Pflicht auch ferner, daß man muthig, entschlossen, ausdauernd und

geduldig sich bei allen Arbeiten und Prüfungen verhalte und nicht launischen, wankelmüthigen Geistes sei. Endlich ermahnt sie auch, daß man sparsam und ordnungsliebend sei.

Es ist mit Händen zu greifen, daß die Ausdehnung der Pflichterfüllung in dieser Weise die erfolgreichste Wirkung für das Erwerbsleben haben muß.

Ebenso segensreich für das Erwerbsleben wie die vollständige Entfaltung der Pflichten gegen sich selbst wirkt nun aber auch diejenige gegen die Nebenmenschen.

Da gebietet die Pflicht zunächst, daß man nach dem Sprichworte „Was Du nicht willst, das man Dir thu', das füg' auch keinem Anderen zu", alle Rechte seiner Nebenmenschen in Bezug auf Leben, Gesundheit, Ehre und Eigenthum anerkenne. Eine grobe Pflichtverletzung in dieser Richtung legt sehr leicht unserer Erwerbsthätigkeit Fesseln an, beraubt uns der Achtung unserer Mitbürger und bringt uns unermeßlichen Schaden.

Man glaube nur ja nicht, daß die schrankenlose Selbstsucht den Wohlstand wirklich fördert. Die Geldsäcke mehren sich durch dieselbe wohl, aber gleichzeitig verliert man die solide Grundlage des Erwerbslebens, die allein zum glücklichen Ende führen kann.

Die unbezähmte Habsucht ist außerdem die gefährlichste Versucherin, die man kennt: sie geht immer weiter mit ihren Verführungen und bringt zuweilen sogar Millionäre in das Gefängniß.

Der schrankenlose Egoismus ist aber auch schon an sich ein Glücksstörer, denn er ist ein Neider, ein Nimmersatt, ein Vielfraß, und würde, wenn ihm die ganze Welt gehörte, auch noch nach den Sternen Verlangen tragen. Und hätte er auch diese, dann säße er doch noch neidisch, nimmersatt und unzufrieden da.

Fürwahr, Ludwig Feuerbach hat Recht, wenn er ausruft: „Es giebt nur ein Böses, das ist der Egoismus!" Derselbe Philosoph setzt aber auch hinzu: „Es giebt nur ein Gutes, das ist die Liebe!"

Diese offenbart sich aber am reinsten und vollständigsten in den Pflichten gegen die Nebenmenschen. Die Pflichten gegen unsere Mitmenschen bleiben auch nicht bei der einfachen Anerkennung von deren Rechten auf Leben, Ehre und Eigenthum stehen, sondern sie verlangen auch die Uebung noch einer Menge der herrlichsten Tugenden, welche die Härten des Daseins versöhnen und das Leben lieb und angenehm machen.

Sie lehren die Herren nicht hochmüthig, sondern leutselig und nachsichtig gegen ihre Untergebenen zu sein, den Gehülfen und Dienern legen sie aber auch Gehorsam, Bescheidenheit, Treue und

Ehrlichkeit als unerläßliche Gebote auf. Endlich gebieten diese Pflichten auch, den Unglücklichen und Elenden beizustehen und im Leben überhaupt so zu handeln, wie der Dichter ermahnt:

„Edel sei der Mensch, hilfreich und gut!
Denn das allein unterscheidet ihn
Von allen Geschöpfen, die wir kennen!"

Wohlstand und Zufriedenheit würden daher ohne jeden Zweifel in der Welt sowohl für die Gesammtheit als auch für die Einzelnen einen ungeahnten, großen Aufschwung nehmen, wenn die Menschen ihre Pflichten vollständiger und besser ausüben würden. Das wahre Glück müßte dann thatsächlich als Frucht der harmonischen Pflichterfüllung jedem in den Schooß fallen und Niemand brauchte dem Glücke besonders nachzujagen.

Wir besitzen sowohl für diese Wahrheit als auch für die Werthschätzung der Pflicht überhaupt untrügliche Zeugnisse aus dem Munde und aus dem Leben großer Männer.

Sokrates, der erhabenste Philosoph der alten Griechen, lehrte schon, daß alles wahre Glück nur in der Pflichterfüllung und in der Entfaltung aller Tugenden vorhanden sei, und er hat diese Tugenden nicht nur gelehrt, sondern sie auch in seinem Leben bethätigt. Sowohl als Soldat wie als Senator zeigte Sokrates Heldenmuth und höchstes Pflichtgefühl und starb für seine Ueberzeugung schließlich noch den Märtyrertod.

Plato, des Sokrates größter Schüler, stellte in seiner Moralphilosophie den Satz auf: „Jeder thue seine Pflicht, weß Standes er auch sei, möge er nun Glück und Erfolg haben oder nicht, so lasse er sich doch begnügen!"

Der edle römische Dichter und Philosoph Horaz schreibt über den Segen der Pflichterfüllung:

„Der Mann von unbefleckter Ehre
Und schuldlos reinem Herzen braucht
Zum Schutze nicht der Mauren Speere,
Die Pfeile nicht in Gift getaucht."

Unser Lieblingsdichter Friedrich Schiller läßt in seinem Trauerspiel „Wallenstein" dem unglückseligen Helden zurufen:

„In Deiner Brust sind Deines Schicksals Sterne!"

Damit meint der Dichter offenbar das Gewissen und die Pflicht, deren Führung der ehrgeizige Wallenstein den Rücken gewandt und vergeblich sein Heil in der Sterndeuterei sucht.

In derselben Dichtung urtheilt Schiller:

„Wo viel Freiheit, ist viel Irrthum,
Doch sicher ist der schmale Weg der Pflicht."

Der berühmte englische Dichter Tennyson sagt:

„Nicht selten kannst Du in der Weltgeschichte lesen,
Der Weg zur Pflicht sei auch der Weg zum Ruhm gewesen."

Wilhelm von Humboldt, der geniale Kritiker, und der Bruder des großen Naturforschers Alexander von Humboldt, schreibt über den Werth der Pflicht folgendermaßen:

„Es kommt oft genug im Menschenleben vor, daß, wenn wir uns nicht zuviel um Glück oder Unglück kümmern, sondern nur auf die strenge und gewissenhafte Pflicht bedacht sind, das Glück sich dann von selbst einstellt, ja aus den Sorgen, Mühen und Entbehrungen entspringt, mit denen wir täglich zu kämpfen haben."

Friedrich der Große that oft die Aussprüche: „Mein höchster Gott ist meine Pflicht!" und „Immer auf dem Posten!" Außerdem pflegte dieser Herrscher zur Kennzeichnung seiner Pflichten von seiner Person zu sagen: „Ich bin weiter nichts als der erste Diener des Staates!"

Eins der herrlichsten Beispiele für den Segen treuer Pflichterfüllung bietet ferner das Leben Kaiser Wilhelms. Der musterhaft pflichttreuen Regierung des greisen Helden wurden die unerhörtesten Erfolge zu Theil.

So sehr nun aber auch die Mahnungen des Gewissens und die Beispiele großer Männer die Menschen auf die Bahn der Pflicht, die allein zum wahren Glücke führt, verweisen, so dürfen wir doch nicht außer Acht lassen, daß es für das Pflichtleben noch eine lautere Quelle in der Religion, in dem Glauben an einen allgütigen und allmächtigen Schöpfer giebt.

Was wissen wir Menschen von dem Seelen- und Geistesleben, also auch von der Wesenheit der Vernunft, des Gewissens und der Pflicht, doch recht herzlich wenig! Alle Philosophen und Forscher, welche versucht haben, das Seelen- und Geistesleben der Menschen in seine Elemente zu zerlegen, geben darüber eine andere und daher auch unvollständige und unbefriedigende Erklärung, und es bleibt uns kein anderer Weg zum Heile, als auf den Gott, der in unserer Brust spricht, zu vertrauen und in der Stimme des Gewissens und der Pflicht Gottes Stimme selbst zu erkennen und ihrer Mahnung zu folgen.

Den Zweiflern, den Spöttern, sowie der gegenwärtig oft leichtsinnig und oberflächlich urtheilenden Jugend, die in ihrem Uebermuthe nichts heilig und hoch halten will, unterbreiten wir

deshalb auch noch das Urtheil über die Religion, das Gottvertrauen und das Pflichtleben, von einem Manne, der als der bedeutendste Geist der Gegenwart erscheint und mit seinem Ruhme die ganze Welt erfüllt.

M. Busch, der in der unmittelbaren Nähe des Fürsten Bismarck dem deutsch-französischen Kriege beiwohnte, bringt in seinem Buche „Graf Bismarck und seine Leute", eine Art Glaubensbekenntniß des deutschen Reichskanzlers. Eines Tages während des Krieges im Jahre 1870 richtete, wie Busch erzählt, der damalige Graf und spätere Fürst Bismarck an seine Umgebung folgende Worte:

„Wie man ohne Glauben an eine geoffenbarte Religion, an Gott, der das Gute will, an einen höheren Richter und ein zukünftiges Leben zusammenleben kann in geordneter Weise, das Seine thun und jedem das Seine lassen, begreife ich nicht. Wenn ich nicht mehr Christ wäre, bliebe ich keine Stunde mehr auf meinem Posten. Wenn ich nicht auf meinen Gott rechnete, so gäbe ich gewiß nichts auf irdische Herren. — Warum soll ich mich angreifen und unverdrossen arbeiten in dieser Welt, mich Verlegenheiten und Verdrießlichkeiten aussetzen, wenn ich nicht das Gefühl habe, Gottes wegen meine Schuldigkeit thun zu müssen! Wenn ich nicht an eine göttliche Ordnung glaubte, welche diese deutsche Nation zu etwas Gutem und Großem bestimmt hätte, so würde ich das Diplomatengewerbe gleich aufgeben oder das Geschäft gar nicht übernommen haben. Orden und Titel reizen mich nicht! — Ich habe die Standhaftigkeit, die ich zehn Jahre lang an den Tag gelegt habe, gegen alle möglichen Absurditäten, nur aus meinem entschlossenen Glauben. Nehmen Sie mir diesen Glauben und Sie nehmen mir das Vaterland. Wenn ich nicht ein strammgläubiger Christ wäre, wenn ich die wundervolle Basis der Religion nicht hätte, so würden Sie einen solchen Bundeskanzler gar nicht erlebt haben."

Es verdient übrigens auch hervorgehoben zu werden, daß Fürst Bismarck nicht nur angesichts des gewaltigen deutsch-französischen Krieges als Quelle des Pflichtgefühles die Religion und das Gottvertrauen bezeichnet hat. Bereits vier Jahre vorher sprach sich Fürst Bismarck oder vielmehr der damalige Herr von Bismarck ganz ähnlich aus, und zwar geschah dies in den Briefen, die er im Jahre 1866 von den böhmischen Schlachtfeldern an seine Gemahlin schrieb. In einem dieser Briefe rühmt er die Tugenden der preußischen Soldaten, führt aber deren Opferliebe und frohen Muth angesichts der größten Beschwerden und Entbehrungen des Kriegslebens nicht etwa allein auf die berühmte preußische Disciplin,

sondern vorzugsweise auf das hohe vom Gottvertrauen getragene Pflichtgefühl der Mannschaften zurück.

Als sicher darf überhaupt angenommen werden, daß fast alle edlen und großen Männer des christlichen Zeitalters in schwerer Stunde Stärkung für ihre Pflichten in der Religion, in dem Erhabenen gesucht und gefunden haben.

Gustav Adolf, der berühmte Schwedenkönig, betete inbrünstig vor jeder Schlacht. Sein Vertrauen war dann so groß, daß er mit dem höchsten Muthe in den Kampf zog, stets siegte und selbst im Tode noch siegreich war.

General Washington und Benjamin Franklin, die unter den ungünstigsten Verhältnissen den glücklichen Befreiungskrieg Nordamerikas gegen England leiteten, waren nicht nur muthige und kluge Staatsmänner, sondern hatten auch ihr Vertrauen auf Gott gesetzt, der ihrer gerechten Sache Beistand leistete.

Der englische General Gordon, der in seinem Leben wahre Wunder der Tapferkeit vollbracht hat und im Sudan der verfehlten Politik Englands zum Opfer fiel, verband sein hohes Pflichtgefühl, seinen lauteren Gerechtigkeitssinn, sowie auch den Antrieb zu seinen Thaten direkt mit seiner religiösen Anschauung, und man durfte von Gordon sagen, daß er mit dieser Sinnesart das Unmögliche möglich zu machen verstand.

Vom Kaiser Wilhelm ist bekannt, daß sein Pflichtgefühl mit seinem Gottvertrauen gleichen Schritt hält, und die Vorsehung hat die Regierung dieses greisen Helden sichtlich gesegnet. In den bangen Julitagen des Jahres 1870, wo Deutschland einen Entscheidungskampf um seine ganze Zukunft annehmen mußte, betete Kaiser Wilhelm, ehe er in den Krieg zog, am Grabe seiner Mutter, der unvergeßlichen Königin Luise.

Aber man soll nicht etwa nur angesichts großer Thaten und in ernsten Stunden in der Religion eine Stütze für die Erfüllung schwerer Pflichten suchen, sondern es ist auch für die Vollendung gewöhnlicher Arbeiten von hohem Werthe, durch religiöse Sammlung das Pflichtgefühl zu stärken.

Die geringeren Aufgaben und Alltagsgeschäfte werden ebenfalls am besten vollbracht, wenn sie mit Pflichteifer gethan werden, und daß man sie möglichst gut zu Ende führt, ist schon deshalb sehr wünschenswerth, weil sie für das Leben nothwendig sind.

Man kann eigentlich sagen, daß in den meisten Berufsarten der große Erfolg sich immer an eine Menge wohl ausgeführter kleiner Arbeiten kettet. Aber gerade bei dem immer und immer wiederkehrenden Einerlei dieser täglichen Arbeiten ist die Schaffens-

luft am ersten geneigt, zu erlahmen. Deshalb ist auch für die Erfüllung der kleinen Obliegenheiten ein reges Pflichtgefühl vom höchsten Nutzen. Dasselbe wird eben nicht aufhören, zu den Arbeiten, die gethan werden müssen, fort und fort zu nöthigen.

Thatsache ist es auch, daß eine Menge Menschen durch Vernachlässigung von Kleinigkeiten ihren Wohlstand gefährden, ja ruiniren. Jedes Versehen, jede Vernachlässigung, jede Unachtsamkeit kann bekanntlich unter Umständen die übelsten Folgen haben.

Würden solche oft sehr traurigen Ereignisse, die nach der Weise der kleinen Ursachen und großen Wirkungen entstehen, sich zutragen können, wenn die betreffenden Personen ihren Pflichten auch in kleinen Dingen entsprochen hätten?

In manchen Lebensverhältnissen ist es nun allerdings schwer, alle Nebensachen und Kleinigkeiten zu controlliren, wir geben dies unumwunden zu. Aber mit dem strengen Pflichtgefühle wird sich sicher die gebieterische Nothwendigkeit einstellen, auch den kleinen zum Erfolge beitragenden Angelegenheiten doch auch Aufmerksamkeit zu widmen und sie höchstens in Zeiten der Arbeitsüberbürdung aufzuschieben, aber nur, um sie später nachzuholen.

Jedenfalls bewirkt das Pflichtgefühl, daß man allmählich seine Gewissenhaftigkeit, seine Vorsorge, seine Aufmerksamkeit immer mehr ausdehnt und dadurch nicht nur die großen, sondern auch alle kleinen Hebel zur Erreichung des Wohlstandes in Bewegung setzt.

Für das Erwerbsleben äußert sich die Ausdehnung der Pflichterfüllung und der Vorsicht auch auf die Kleinigkeiten in der Regel dadurch, daß man sich eine ganze Menge Nachtheile an Geld und Gut fern hält.

Nur dem Leichtsinnigen, dem Gedankenlosen kann es einfallen, über die Wirkungen der kleinen Unterlassungssünden im Berufs- und Erwerbsleben zu spotten. Man rechne nur einmal einige Zeit nach, was die gering geachteten Vernachlässigungen kosten, was sie an Arbeit oder Geld rauben, und man dürfte bald zu dem Schlusse kommen, daß die Verachtung der Pflicht und der Vorsicht in Kleinigkeiten dem Wohlstande jährlich so viel Nachtheil bringt, daß er unter Umständen gefährdet ist, daß aber die gewissenhafte Wahrnehmung aller kleinen Aufgaben so viele Vortheile in sich birgt, daß sie ganz entschieden zur Vermehrung des Erwerbes beiträgt.

Aber was nutzt es, die hohe Bedeutung der gewissenhaften Pflichterfüllung für das Berufs- und Erwerbsleben zu kennen, wenn man den Pflichten nicht auch nachkommt!

Die Hauptsache bleibt doch, nicht nur den Weg der Pflicht

zu wissen, sondern ihn auch zu wandeln, ihn für die Erreichung seiner Wohlfahrtsziele zu benutzen.

Auf dem Standpunkte, daß sie ihre Pflichten gegen den Staat und die Nebenmenschen erfüllt, steht allerdings die heutige Culturmenschheit in ihrer überwiegenden Mehrheit, aber hinsichtlich der strengen Pflichterfüllung gegen sich selbst liegt noch bei Vielen Vieles im Argen. In diesem Mangel liegen aber auch die Gründe für die meisten Mißerfolge und Schattenseiten im Erwerbsleben, da ja, wie wir vorhin zeigten, die Pflichten gegen sich selbst von jedem Menschen eine möglichst hohe Ausbildung seiner Fähigkeiten und Tugenden verlangen.

Ungezählte gute Vorsätze, die Ergebnisse verständiger Einsicht und Gewissensmahnung, werden wohl täglich von den Menschen gefaßt, aber an ihre ernste Ausführung gehen die Wenigsten. Der Weg zur Hölle, das heißt der Weg zum Verderben, ist eben noch immer mit guten Vorsätzen gepflastert, und was gäbe wohl Mancher darum, wenn er seine guten Vorsätze ausgeführt hätte oder noch ausführen könnte!

Aber ist es denn wirklich so schwer, seinem besseren Ich und dem Wege der Pflicht zu folgen?

Man kann diese Frage weder mit „Ja", noch mit „Nein" beantworten, man muß hierauf vielmehr erwidern: Es ist schwer, seine guten Vorsätze auszuführen, wenn man sich deren Ausführung durch Leichtsinn und üble Gewohnheiten erschwert hat; es wird aber leicht, wenn man daran gewöhnt ist, sich durch verständige Einsicht leiten zu lassen.

Es darf eben nicht erwartet werden, daß Jemand, der sein bisheriges Leben in Gedankenlosigkeit, Oberflächlichkeit, Leichtsinn und Vergnügungssucht verbracht hat, auch plötzlich zu einer strengen Pflichterfüllung kommen kann. Der Ausführung seiner guten Vorsätze thürmen sich ja ganze Berge übeler Gewohnheiten und Verlockungen, denen er sich früher hingegeben, entgegen. Wie sollen diese dazu kommen, plötzlich ihre Herrschaft auf den bisherigen Sklaven aufzugeben? In Folge der bloßen guten Vorsätze, sich von den Fesseln der Untugenden zu befreien, können dieselben doch wahrhaftig nicht zerspringen.

Solche Leute müssen daran erinnert werden, daß ihnen in der Willenskraft eine unwiderstehliche Macht inne wohnt, trotz aller Unsitten und Versuchungen doch die Bahn der Pflicht zu gehen, wenn sie sich nur dazu aufraffen wollen, von dem göttlichen Geschenke der freien Willenskraft einen ernsten und nachhaltigen Gebrauch zu machen.

Müssen sie sich auch anfangs recht quälen, ihre guten Vorsätze auszuführen, so vermögen sie es doch, wenn sie es mit aller Macht wollen und dann wird auch allmählich die Erfüllung der Pflichten gegen sich leichter.

Wer gewohnt ist, die Nächte bei Trunk und Spiel zu verbringen und die Vormittage halb zu verschlafen, kann schon der übeln Gewohnheit, wenn er energisch will, steuern. Er kann zeitig nach Hause gehen oder gar zu Hause bleiben und am anderen Tage des Segens der Morgenstunde theilhaftig werden, wenn er sich nur einige Stunden früher als gewöhnlich vom Lager erhebt und an die Arbeit geht.

Wer ferner die Ausbildung seiner Fähigkeiten in der Jugend vernachlässigt hat und täglich den Nachtheil fühlt, ist durch die Willenskraft im Stande, auch in vorgerückteren Jahren das Versäumte nachzuholen.

Wer die schlimme Unsitte besitzt, oberflächlich und flüchtig seine Arbeiten zu thun, kann jeden Tag Gelegenheit nehmen, hier Wandel zu schaffen und nach und nach mit größerer Gründlichkeit seine Aufgaben lösen, die Festigkeit und Standhaftigkeit dazu findet er stets in der Willenskraft und den Mahnungen der Pflicht.

Von der höchsten Wichtigkeit für die Ausführung der guten Vorsätze und die Erfüllung der Pflichten ist es aber auch, seine Sinnesart zu läutern, seinen Geist auf das Edele, Bleibende, Erhabene zu richten.

Wer die Gewohnheit pflegt, oberflächlich und leichtfertig zu denken und zu urtheilen, in dessen Geiste kann die strenge Pflichterfüllung natürlich keine bleibende Stätte finden. Richtet er seine Gedanken aber öfters auf rechte Dinge, so wird sich auch der Ernst des Lebens und seiner Pflichten bei ihm einstellen.

Zu verzagen braucht übrigens Keiner, der seine Pflichten gegen sich vernachlässigt hat, wenn er nur endlich den festen Entschluß faßt, sie noch zu erfüllen und das Versäumte nachzuholen. Die Ausführung des Entschlusses muß aber auch thatsächlich stattfinden. Wirklich zu spät, die Unterlassungssünden wieder gut zu machen, ist es nur im Greisenalter oder auf dem Todtenbette. Sonst bietet aber das Jünglings- und Mannesalter genug Gelegenheiten, trotz großer Verirrungen, seinen Fähigkeiten und Tugenden diejenige Entfaltung angedeihen zu lassen, welche zu Wohlstand und Lebensglück führen muß.

Thatsächlich giebt es auch eine Menge lehrreicher Beispiele, welche zeigen, daß verirrte Jünglinge und Männer nicht nur den Weg fanden, sondern ihn auch mit außerordentlichem Erfolge be-

traten und ihr ganzes Leben lang nicht wieder verließen. Die Erkenntniß des Irrthums führte sie um so sicherer der Tugend zu.

Saulus, der wüthende Verfolger der ersten Christengemeinde, welcher als Jüngling Wohlgefallen am Tode des Stephanus gefunden hatte und die Christen in das Gefängniß schleppen half, wurde später der berühmte Apostel Paulus, dessen Eifer und Opfermuth im Bekehrungswerke keine Grenzen kannte.

Augustin, der große Kirchenvater, bereitete als Jüngling seiner frommen Mutter Monica die bittersten Sorgen. Der siebzehnjährige Augustin, der damals noch nicht getauft war, verfiel in Laster und Ausschweifungen und man hielt ihn schon für einen Verlorenen. Doch Augustin fand in der Genußsucht nicht das, was er suchte, und bald ekelte sie ihn an. Er wandte sich nun wieder dem Studium und der Philosophie zu, erhielt aber auch dadurch keine rechte Befriedigung. Dann suchte er Trost in der Geheimlehre und dem asketischen Leben der Manichäer, kehrte ihnen aber bald, grausam enttäuscht, wieder den Rücken zu. Nun trieb Augustin wieder Philosophie und Beredsamkeit in Rom und Mailand, verfiel aber auch gleichzeitig den sinnlichen Ausschweifungen von Neuem. Da kamen in seine Hände auf Veranlassung seiner Mutter die Briefe des Apostels Paulus, welche eine solche große Wirkung auf ihn hervorbrachten, daß Augustin nach einer Zeit ernster Betrachtung und innerer Sammlung sich bereit erklärte, feierlich zum Christenthume, dem seine edle Mutter schon lange angehörte, überzutreten. In der Osternacht des Jahres 387 empfing Augustin, der bereits drei und dreißig Jahre alt war, die heilige Taufe. Er zeichnete sich nun durch Tugenden und Talente derartig aus, daß er erst Presbyter einer Gemeinde, dann Bischof von Hippo wurde. Ja, in Augustin erstand sogar ein Pfeiler für die gesammte damalige abendländische Christenheit, indem er das in jener Zeit unheilvolle Sektenwesen unter den christlichen Gemeinden erfolgreich bekämpfte und die Einheit und Reinheit der christlichen Religion schützte.

Zu einem solchen Pflichtgefühl, zu einer solchen reinen Anschauung über die höchsten und letzten Lebensziele bekehrte sich ein Mann, der vorher ein Heide, ein Wollüstling und Schlemmer war!

Tausende und aber Tausende von Jünglingen und Männern haben noch nach Augustin sich aus dem Sumpfe des Sinnengenusses hinausgerettet auf die Bahn der Pflicht, haben der Stimme des Gewissens endlich voll und ganz Gehör geschenkt, die zwar lange vergeblich verkündete, was zu fliehen und zu ergreifen war, die dann aber schließlich doch mit ihrem Mahnrufe durchdrang.

Es kann also fürwahr jeder Mensch den Weg zum Erfolge, zur Ehre, zum Glücke gehen, sobald er nur auch den Pfad der Pflicht wandelt und sich von den Irrwegen abwendet.

Für alle Verirrten, sowie auch für alle diejenigen, die ihre Pflichten nur halb erfüllen und daher niemals zu einer rechten Befriedigung gelangen können, enthält das Beispiel vom Leben des Kirchenvaters Augustin nicht nur eine gewaltige Mahnung, sondern auch einen hoffnungsvollen Trost.

Wie Augustin sich erst spät, nach vielen Enttäuschungen und Verirrungen zum Christenthume bekehrte, so können sich auch alle Verirrten, alle Wankelmüthigen immer noch zur Pflicht bekehren.

Pflichtgefühl und Pflichterfüllung machen ja erst die ganze Würde des Menschen aus, bringen ihn in Einklang mit seinem besseren Ich, zeigen den Inhalt und das Ziel des menschlichen Daseins in einem erhabenen Lichte und lehren ihn, seinen Beruf richtig ausfüllen.

Es ist also auch Niemand im Stande, zu einem reinen Glücke und zu einem wahren Wohlstande im Leben zu gelangen, wenn er nicht auch seine Pflichten kennt und erfüllt.

Wir brauchen das Pflichtgefühl zumal auch als zuverlässigen Führer in den Labyrinthen des Erwerbslebens, aus denen eben nur dann echtes Gold und echtes Glück geholt werden kann, wenn die Pflicht die Rolle des getreuen Eckhard übernimmt.

Menschen, die sich unter Verachtung der Pflicht in die Verlockungen und Versuchungen des Erwerbslebens stürzen, sehen sich früher oder später bitter enttäuscht.

Wir hielten es daher für nöthig, der Pflicht überhaupt, wie auch ihren besonderen Wirkungen im Berufs- und Erwerbswesen eine größere Abhandlung zu widmen, da ohne die moralische Grundlage alle nachfolgenden Belehrungen über die vortheilhafte Gestaltung des Erwerbslebens keinen wahren Werth haben würden.

Aus allen Betrachtungen über die Pflicht geht also hervor, daß die Pflichterfüllung nicht nur das Wichtigste für das Erwerbsleben, sondern auch das Höchste und Heiligste im menschlichen Dasein überhaupt ist. In diesem Buche, dessen Hauptaufgabe in der Darstellung aller Grundlagen, auf denen Jedermann sein Erwerbsleben erfolgreich gestalten kann, besteht, mußten wir uns jedoch in der Behandlung dieses Themas eine gewisse Beschränkung auferlegen. Wir hoffen indessen, das Wesen der Pflicht und die Nothwendigkeit der Pflichterfüllung so dargestellt zu haben, daß jeder Leser daraus die wichtigste Grundlage für sein Erwerbsleben genügend kennen gelernt hat.

Denjenigen, welche das Bedürfniß empfinden sollten, sich eingehender als es hier möglich war, mit diesem Stoffe zu beschäftigen, empfehlen wir das werthvolle Werk des englischen Schriftstellers Samuel Smiles „Die Pflicht.“ *)

Smiles stellt in diesem Buche vorwiegend durch Charakterschilderungen edler Männer und durch Aussprüche großer Dichter und Denker den hohen Werth der Pflicht in ganz eigenartiger, geradezu überwältigender Weise dar, und wir erwähnen gern, daß wir einige unserer Beispiele über das Wesen und die Bedeutung der Pflicht nach Smiles gebildet haben.

R. Fröbel.

---

7. Kapitel.

Der Charakter.

Ein Charakter ist mehr werth als ein Talent.

Jeder strebsame Mensch sieht bald ein, daß er seinem gesammten Thun und Lassen ein festes Gepräge geben muß, wenn er auf gute und sichere Art an irgend ein Ziel gelangen will. Aus diesem Bestreben nach Festigkeit in dem Wollen entwickelt sich dann eine wesentliche Eigenthümlichkeit des Menschen, welche in der Regel keinen Schwankungen unterworfen ist, und die man den Charakter nennt.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß der Ursprung des Charakters in der vernünftigen Einsicht und der Willenskraft zu suchen ist. Die Vernunft stellt fest, daß dies zu thun und jenes zu unterlassen richtig ist, und in der Macht des Willens liegt es nun, möglichst getreu das Richtige auszuführen.

Die Entwickelung des Charakters geht also Hand in Hand mit der gehörigen Anwendung der Willenskraft vor sich. Außerdem empfängt die Charakterbildung aber auch einen ganz wesentlichen Antrieb durch das Pflichtgefühl und je höher und reiner dieses im Menschen zur Wirkung gelangt, um so edler wird sich auch der Charakter ausbilden.

Wie wir bereits in dem Kapitel über die erfolgreichen Hebel des Erwerbslebens darlegten, bedeutet also der Charakter in der

*) In deutscher Uebersetzung von C. Pelz bei J. J. Weber in Leipzig erschienen.

Praxis des Daseins die Regelung des ganzen Wollens, Thuns und Unterlassens unter gute und feste Grundsätze. Diese dürfen nun aber nicht mit einander in Widerspruch stehen und nicht einander entgegenwirken, sonst entsteht ein Charakterzwiespalt, der unter Umständen äußerst verhängnißvoll wirken kann.

Es ist daher von größter Wichtigkeit, die praktischen Grundsätze, von denen ein Mensch sich leiten läßt, wieder einem höheren Grundsatze, der die Harmonie herstellt, zu unterordnen.

Während wir nun an praktischen Regeln eine große Auswahl für das Leben und insbesondere auch für das Erwerbsleben besitzen, wie wir später anschaulich zeigen werden, so bleibt uns indessen für den obersten Grundsatz, der das Leitmotiv für unser Leben sein soll, nur eine beschränkte Wahl.

Die Harmonie im Charakter läßt sich eben nur dann herstellen und erhalten, wenn derselbe gleichzeitig auch von der Sittlichkeit geleitet wird, wenn der oberste Grundsatz, der alles Streben regieren soll, gewissermaßen ein sittliches Ideal darstellt.

Unter solchen Grundsätzen kann es natürlich nicht viel zu wählen geben, da sie alle doch nur ein Ziel im Auge haben, nur die Pflicht als Leitstern aufstellen können.

„Thue deine Pflicht" oder „thue Recht und scheue Niemand" sind daher die obersten Grundsätze, deren Befolgung die Harmonie in alle anderen Grundsätze, die den Charakter ausmachen, bringt.

Der schmale Weg der Pflicht ist eben auch der oft schwierige Pfad für die Ausbildung des Charakters.

Da nun die hervorragendsten Eigenschaften desselben Festigkeit und Unwandelbarkeit sind, so muß es einleuchten, daß man sich einen Charakter nur auf den Wogen des Lebens und nur in den Freuden und Leiden des Daseins erwerben kann. Die Ausbildung des Charakters folgt daher gerade in entgegengesetzter Weise, wie die Entwickelung des Talentes, der Fähigkeiten, und Goethe sagt hierüber sehr wahr:

„Es bildet ein Talent sich in der Stille,
Sich ein Charakter in dem Strom der Welt."

Um irgend ein Talent zur Meisterschaft, zur Virtuosität zu entfalten, zu diesem Zwecke wird man stets am erfolgreichsten die stille Häuslichkeit, die abgeschlossene Thätigkeit, welche die innere Sammlung fördert und das Dichten und Trachten auf einen Punkt concentrirt, empfehlen müssen. Aber um einen Charakter, um Festigkeit, Entschlossenheit, Unbeugsamkeit in seinen Bestrebungen zu erlangen, dazu taugt ein abgeschiedenes, stilles Leben nicht,

weil die Abgeschlossenheit den Menschen einseitig macht und seine Charaktereigenschaften fast auf einer kindlichen Stufe stehen läßt.

Das wesentlichste Element für die Bildung und Stärkung des Charakters ist naturgemäß die Prüfung, also der Kampf gegen Widerwärtigkeiten und Versuchungen und dafür bietet nicht die Häuslichkeit, nicht der enge Kreis das richtige Uebungsfeld, sondern der weite Plan des gesellschaftlichen und geschäftigen Lebens.

Wer sich also einen Charakter erwerben will, muß hinaus in das feindliche Leben, muß ringen und schaffen, Sorgen und Kämpfe aller Art bestehen lernen.

Man bange dabei nur nicht vor einem Mißgriff oder Fehlschlag, denn diese Bangigkeit vor der Welt erzeugt eine bedenkliche Zaghaftigkeit, welche die Kräfte lähmt und die Augen für den rechten Weg blind macht.

Für die Ausbildung des Charakters schadet es gar nichts, bittere Erfahrungen zu machen und Enttäuschungen zu kosten, dieselben dienen im Gegentheile dazu, den Charakter zu festigen und ihn in der Feuerprobe von den noch anhaftenden Schlacken zu befreien.

Man kann auch fast stets beobachten, daß der Ausbildung hervorragender Charaktere eine Sturm- und Drangperiode und große Prüfungen des Lebens unmittelbar vorher gegangen sind.

Friedrich der Große, der durch seine Charakterstärke eine Welt in Staunen setzte, hatte eine Jugend voll der trübsten und bittersten Erfahrungen, wie sie wohl kaum schlimmer ein Prinz durchkosten konnte, hinter sich. Ein übereilter Jugendstreich und die nicht einmal bösgemeinte Auflehnung des Prinzen gegen den strengen Willen seines Vaters brachte ihn hinter Schloß und Riegel, beraubte ihn aller Ehren und Würden und überlieferte ihn einer Reihe der tiefsten Demüthigungen. Aber Friedrichs eiserner Charakter baute sich in dieser schweren Prüfungszeit auf, und es darf behauptet werden, daß dieselbe viel zur nachmaligen Größe dieses Königs beigetragen hat.

Ein leuchtendes Beispiel, daß Sorgen und Kämpfe, Prüfungen und Enttäuschungen den Charakter eines braven Mannes nur stärken und veredeln können, bietet auch das Leben des Christoph Columbus, des kühnen Seefahrers und Entdeckers von Amerika.

Die größten Widerwärtigkeiten mußte dieser wackere Held erst bestehen, ehe er es überhaupt dahin brachte, daß man seinem großartigen Plane, einen westlichen Seeweg nach Indien zu suchen, einiges Vertrauen schenkte. Mit drei erbärmlichen Schiffen trat Columbus dann endlich seine berühmte Entdeckungsreise über den

ungeheuren und total unbekannten westlichen Ocean an und fand endlich nach einer langen, gefahrvollen Fahrt die neue Welt. Kaum hatte er nun aber diese hochwichtige Entdeckung gemacht, als auch schon die Neider begannen, ihn um die Früchte derselben zu bringen. Ja, des Columbus Feinde brachten es sogar dahin, daß sein ganzes Verdienst herabgewürdigt und Columbus als ein ungetreuer und dem Könige von Spanien gefährlicher Beamter gefangen gesetzt, und in Ketten von Amerika nach Spanien übergeführt wurde. Trotz dieser furchtbaren Enttäuschungen wankte indessen des Columbus edler Charakter niemals, sondern erfuhr nur eine neue Läuterung.

Kaum war er von seinen Fesseln befreit, so dachte er auch schon wieder mit Feuereifer daran, neue Entdeckungsfahrten im Dienste Spaniens auszuführen, und obwohl man ihn während seiner ungerechten Gefangenschaft um den größten Theil seines Vermögens gebracht und die spanische Regierung ihn niemals seinen Lohn vollständig bezahlt hatte, so hat Columbus seine Charakterstärke und seinen Edelmuth doch bis in den Tod nicht verleugnet.

Ein hohes Beispiel, daß Enttäuschungen und Unglück dem edeln Charakter nur noch den wahren Adel verleihen, bietet auch das Leben des leider im Auslande noch zu wenig bekannten großen portugiesischen Dichters Luis de Camoens. Camoens, der nicht nur ein Dichter, sondern auch ein Held war und für sein Vaterland das Schwert in der rechten, die Leier in der linken Hand führte, wurde von den schwersten Prüfungen heimgesucht. Der Neid und die Ränke mehrerer ehrgeizigen Adeligen am portugiesischen Hofe brachten es dahin, daß Camoens erst einmal wirklich verbannt wurde und später freiwillig dem undankbaren Vaterlande den Rücken kehrte. Als er dann auf die schlechten Zustände in den portugiesischen Colonien in einem Spottgedichte aufmerksam machte, wurde er nochmals verbannt und mußte fünf Jahre an der chinesischen Küste in einer ganz untergeordneten Stellung zubringen. Nach neuen Heimsuchungen und langen Irrfahrten kehrte endlich Camoens nach Portugal zurück, um sich durch die Veröffentlichung seines Nationalgedichtes der „Luisaden" in eine bessere Lebensstellung zu bringen. In Lissabon wüthete aber damals gerade die Pest und seine Hoffnung wurde wieder vereitelt, so daß Camoens auch in Unglück und Elend schließlich starb. Aber sein edeler Charakter blieb trotz der schlimmsten Wechselfälle des Lebens ungebeugt, wie Camoens' Meisterwerke der Dichtkunst beweisen.

Man kann überhaupt annehmen, daß die Mehrzahl der großen Geister, ein Shakespeare, ein Lessing, ein Moses Mendelssohn, ein Schiller, ferner auch ein Beethoven, ein Mozart und noch Tausende

von hervorragenden Männern in den verschiedensten Lebensstellungen durch die Kämpfe des Lebens erst die richtige Läuterung und Stärkung ihres Charakters erwarben. Es ist uns also dadurch ein untrüglicher Fingerzeig gegeben, wie man die Bildung des Charakters erreichen soll und daß alle scheinbaren Hemmnisse derselben ebenso viele Hebel für die Charakterstärke sind.

Wir kommen nun dazu, den Werth des Charakters für das Berufsleben zu erläutern und müssen da gleich mit der Erklärung beginnen, daß der gut entwickelte Charakter mehr werth ist als ein großes Talent, ja selbst höher steht als hervorragende Geistesbildung. Von einem charakterfesten Manne kann man behaupten, daß er fast immer sein Ziel erreichen wird, daß ihm schließlich die Erfüllung seiner Wünsche wie eine reife Frucht in den Schooß fallen wird.

Ein charakterloser Mensch, wenn er auch noch so talentvoll ist, wird es dagegen niemals zu etwas Rechtem bringen. Die Wankelmüthigkeit und die bunte Wechselwirkung seines ungeregelten Thuns und Treibens, seiner unbezähmten Neigungen und Leidenschaften erschweren die Erreichung jedes guten Zieles ganz außerordentlich und ist das ersehnte Ziel endlich doch einmal erreicht, so geht es in Folge seiner Charakterlosigkeit in der Regel rasch wieder verloren.

Betrachten wir uns zunächst einen Mann von Charakter näher, so sehen wir, daß er sowohl in praktischer als auch sittlicher Beziehung nach guten Grundsätzen handelt.

Er nutzt deshalb seine Zeit gehörig aus, er arbeitet stetig und läßt sich nicht durch Launen und Leidenschaften von der Arbeit abhalten, er strengt aber auch seine Kräfte gehörig an und so kommt es, daß, selbst wenn er auch nur geringe Talente besitzen sollte, sich dieselben doch nach und nach zu ganz ausgezeichneten Leistungen entwickeln müssen.

Bei den Bestrebungen charakterfester Personen bewährt sich eben die Wahrheit, die in den Sprichwörtern enthalten ist: „Steter Tropf höhlt den Stein!“ und „Beharrlichkeit führt zum Ziele!“

Mögen die ersten Arbeiten charakterstarker Menschen im Anfange auch noch so erbärmlich ausfallen, so sind doch Entschlossenheit und Standhaftigkeit bei ihnen solche treue Gefährtinnen, daß jene ohne langes Zögern einen neuen Versuch machen und mißglückt derselbe wieder, so riskiren sie einen dritten, lernen aus den Fehlschlägen und lösen schließlich die Aufgabe ganz leidlich, ja erreichen durch große Uebung oft noch bedeutende Fertigkeiten und große Erfolge.

Der volle und consequente Gebrauch der Willens- und Thatkraft unter Ueberwindung fast aller einer Aufgabe entgegenstehenden Hindernisse ist also eine hervorragende Eigenthümlichkeit aller charakterfesten Personen, weshalb auch manche Schriftsteller und Philosophen den Charakter als die gut durchgebildete Willenskraft erklärt haben.

Wie schon erwähnt wurde, handeln Personen von Charakter aber nicht nur nach praktischen, sondern vor allen Dingen auch nach sittlichen Grundsätzen. Die Pflichterfüllung, die Treue, die Achtung der Rechte der Nebenmenschen, ferner die Wahrhaftigkeit, der Muth, die Ausdauer, die Zuverlässigkeit, die Ordnung und Pünktlichkeit stellen sich deshalb bei edeln Charakteren als ganz selbstverständliche Eigenschaften ein.

Die herrlichste Frucht des Charakters ist und bleibt jedoch die Selbstbeherrschung, die man den Inbegriff aller Tugendhaftigkeit nennen kann, denn diese setzt den Menschen in den Stand, in seinem ganzen Thun und Lassen das richtige Maaß inne zu halten und darin bestehen eben alle Tugenden, daraus entwickelt sich jeder wahre Wohlstand und die ungetrübte Glückseligkeit.

Denn will Jemand guten Grundsätzen in praktischer und sittlicher Richtung folgen, so gehört es eben dazu, daß er die Kunst der Selbstbeherrschung zu üben versteht, und seine Neigungen und Leidenschaften im Zaume hält, wenn sie ihn an Abgründe und Untiefen zu bringen drohen. Er muß aber auch gute Antriebe, von deren Pflege Gedeihliches zu erwarten ist, anspornen und anregen und sie von dem Unkraute der Zerstreuungs- und Vergnügungssucht oder gar niederer Leidenschaften nicht ersticken lassen.

Der Charakter wirkt also im Menschen vornehmlich auch als ein Regulator, der dazu bestimmt ist, auf allen Gebieten der Lebensfunktionen die gedeihlichen Verhältnisse herzustellen und zu erhalten.

Der Werth des Charakters muß daher in unserer Achtung noch viel mehr steigen, da wir zugestehen müssen, daß **vom falschen Maaßhalten** im menschlichen Thun und Treiben thatsächlich alles Unheil herkommt, selbst von Dingen, die an sich gut oder erlaubt sind, aber eben durch die Uebertreibung oder halbe Erfüllung zum Verderben führten.

So ist die Arbeitsamkeit gewiß eine sehr rühmliche Tugend, aber hält man in ihr nicht das richtige Maaß inne, so kann sie zu großen Nachtheilen führen. Man soll wohl tüchtig arbeiten und schaffen, aber man darf es nicht in der Weise thun, daß man seine Gesundheit dabei untergräbt. Auch taugt eine solche Arbeitsamkeit

nichts, die erst tage- und wochenlang nur mit halber Kraft entfaltet wird, zuletzt aber in fliegender Hast und toller Uebertreibung das Versäumte nachholen will.

Wer wird ferner auch nicht die Sparsamkeit*) loben — aber was können auf deren Gebiete nicht für Thorheiten begangen werden! Der eine spart hundert Tage lang sich etwas zusammen, um es dann an einem Tage durch eine Thorheit wieder zu vergeuden; der andere spart dagegen derartig, daß seine Sparsamkeit in engherzige Knickerei oder gar schmutzigen, das Leben vergiftenden Geiz ausartet.

Wer wird ferner nicht jedem Menschen eine Erholung, ein Vergnügen gönnen? Aber was für Maßlosigkeiten, Uebertreibungen und Tollheiten kommen da oft bei Jung und Alt, Hoch und Niedrig vor? Ein Vergnügen hört doch auf, ein solches zu sein, wenn es uns die Gesundheit, den Wohlstand und die Achtung bei den Mitmenschen verdirbt.

Das Streben nach einer geachteten und auch nach einer mit hohen Ehren verknüpften Stellung in der Welt ist gewiß an sich sehr lobenswerth, zumal dieses Streben oft eine ganze Anzahl Tugenden fördert. Artet dieses Streben aber in leidenschaftlichen Ehrgeiz aus, packt dieser Dämon den Menschen, dann ist es um sein Glück geschehen. Er rast dann wie toll nicht mehr der wahren Ehre, sondern nur dem leeren Prunke nach und begeht dabei in der Regel solche Thorheiten, daß er für einen ehrgeizigen Narren erklärt und dem Fluche der Lächerlichkeit Preis gegeben wird. Häufig ruiniren sich solche ehrgeizige Narren aber auch noch in finanzieller Beziehung, denn der nie ganz zu befriedigenden Eitelkeit müssen Opfer über Opfer gebracht werden.

Bescheidenheit gilt nach alter, guter Sitte mit Recht als eine Zierde für jeden Menschen, aber selbst diese herzgewinnende Eigenschaft kann maßlos, kann in verkehrter Form auftreten, wenn sie sich nämlich derartig kund gibt, daß sie den wirklichen Werth der betreffenden Person verkleinert. Bescheiden, das heißt, nicht widerwärtig frech und aufdringlich, nicht verletzend, nicht anmaßend soll man in seinem Wesen sein, aber man darf auch sein Licht nicht unter den Scheffel stellen, muß im Berufe und der Gesellschaft zeigen, was an Einem ist, um dasjenige Ansehen in seiner Stellung zu genießen, zu dem man berechtigt ist. Die übertriebene,

---

*) Die Praxis der Sparsamkeit wird in einem späteren Kapitel ausführlich behandelt.

daher auch schwächliche, unmännliche Bescheidenheit ist dieselbe, welche Goethe in den Worten gegeißelt hat:

Nur die Lumpe sind bescheiden,
Brave freuen sich der That.

Da also zweifellos selbst an sich gute menschliche Eigenschaften durch den Mangel am richtigen Maßhalten zu großen Nachtheilen, ja oft auch zum Verderben führen können, und außerdem eine Menge Leidenschaften des Menschen im Zaume gehalten werden müssen, so erhellt daraus, welch' hohen Werth der Charakter, der Meister des Maßhaltens, für die Entwickelung des Wohlstandes im Leben haben muß.

Ein ausgebildeter Charakter, also das zähe Festhalten an solchen Grundsätzen, die das wirthschaftliche, gesellige und sittliche Gedeihen fördern, sind daher für jeden Menschen, der in seinem Berufe vorwärts kommen und sein Glück machen will, unerläßlich.

Gegentheilige Anschauungen, die da meinen, der Charakter sei Nebensache, aber einige hervorragende Talente oder eine große Portion Schlauheit seien die Hauptsache, um seinen Wohlstand zu begründen, sind vollständig irrthümlich. Für Talente und Klugheiten giebt es eine Menge Klippen, welche der Charakter vermeiden lehrt; und fährt der charakterfeste Mensch, der ja auch Irrthümern unterworfen ist, sein Lebensschiff doch einmal auf einer Sandbank fest, so findet er sicher die Mittel, um von ihr loszukommen und dem alten, guten, nur zeitweilig verlassenen Ziele wieder zuzusteuern.

Was ist denn auch der Grund, daß eine so große Anzahl hoffnungsvoller Jünglinge, die auf Schulen und Universitäten durch ihre Talente glänzten und den Stolz ihrer Eltern bildeten, oft so schmählich Fiasko im praktischen Leben machen? Es giebt gar keine andere Erklärung für diese bedauernswerthe Erscheinung, als daß jene beklagenswerthen Jünglinge keinen Charakter, keine Willensstärke, keine Standhaftigkeit im Streben, keine Selbstbeherrschung im Entsagen eiteler Vergnügungen oder wahnsinniger Leidenschaften besaßen.

Den Mangel an Charakterstärke trifft man aber nicht nur bei jüngeren, sondern auch bei älteren Personen an, und herzzerreißend sind oft die Schicksale, denen charakterlose Personen verfallen!

So wurde vor einiger Zeit in Berlin ein höherer, ehemaliger Ministerialbeamter, ein Mann, der wenige Jahre vorher noch eine glänzende Stellung innegehabt, auch Frau und Kinder besessen

hatte, in dem Zustande eines elenden, verkommenen Bettlers angetroffen, welcher der öffentlichen Mildthätigkeit übergeben werden mußte. Spiel und Trunk hatten den Mann aus seiner hohen Stellung gebracht, und sein Charakter war zu schwach gewesen, um diesen gefährlichen Leidenschaften gegenüber die Würde seines Amtes zu wahren.

Wie oft die glänzendsten Talente wegen Charakterschwäche es zu nichts bringen können, zeigte auch in ergreifender Weise vor mehreren Jahren eine Scene bei der Einweihung einer neuen Kirche in einer mitteldeutschen Residenz. Das Gotteshaus war vollendet und am Tage vor der Einweihung sollte die neue, von einem berühmten Meister erbaute Orgel probirt werden. Nachdem verschiedene Künstler auf der Orgel gespielt hatten, drängte sich auch ein Mann im fadenscheinigen, grauen Rock und von heruntergekommenem Aussehen heran und wollte die Orgel probiren. Man verwehrte dies ihm anfänglich, aber bald reichte einer der Organisten dem Unbekannten mit einem schmerzlichen Lächeln die Hand und ermöglichte es, daß er auf der Orgelbank Platz nehmen durfte. Wenige Sekunden später staunten die Musikverständigen das wundervolle Orgelspiel des heruntergekommenen Menschen an und fragend richteten sie ihre Blicke auf den Organisten, der den Unbekannten zu kennen schien. „Es ist ein Jugendfreund und ehemaliger Studiengenosse von mir, das schönste Talent, was ich jemals kannte," sagte der Organist halb laut zu seiner Umgebung, „aber eine große Schwäche des Charakters ließ ihn verkommen. Sehen Sie dort die große Schnapsflasche, die aus seiner Rocktasche hervorragt, wenn er seine gewaltigsten Accorde einsetzt? Das Trinken ist sein Verhängniß!" — Und so war es thatsächlich, ein genialer Künstler ging aus Mangel an Charakter in diesem Orgelspieler elend zu Grunde.

Eine lange Reihe ähnlicher Beispiele könnten wir anführen, um das Verderben zu zeigen, was die Charakterlosigkeit, das Fehlen fester Grundsätze im Menschenleben anrichtet, aber wir brauchen diese mannigfaltigen Beweise nicht weiter, denn es ist bereits überzeugend dargethan, daß der Charakter zum Erfolge im Leben mehr beiträgt als großes Talent und bedeutende Geistesbildung, weil er Einheit, Stetigkeit und Ausdauer in alles Schaffen bringt, weil er kleine Talente zu großen Fähigkeiten ausbildet, weil er vor Irrwegen aller Art schützt, und selbst in den Fällen, wo ein wirthschaftlicher Mißgriff oder ein moralischer Irrthum stattfand, noch der Hebel ist, an dem man sich wieder aufrichten kann.

Welch' ausgezeichnete Erfolge und Vortheile der Charakter für

das Berufs- und Erwerbsleben hervorbringen muß, dies brauchen wir wohl nicht noch besonders darzulegen, es geht dies bereits aus dem Gesagten hervor.

Es trete also Niemand in's Leben, ohne an der Ausbildung seines Charakters vermöge seiner Vernunft und Willenskraft stetig zu arbeiten und zu feilen und setze diesen Vervollkommungsprozeß bis in späte Jahre fort.

Der Charakter will erworben und ausgebildet sein, er ist Niemandem angeboren. Angeboren ist das Naturell, das bedeutet die Eigenheiten, welche ein Mensch in seinem Wesen hat, das ist aber nicht der sittliche, der nach der Vollendung des Guten drängende Charakter, der eben erst errungen werden muß. Erziehung und Schule vermögen ja einigen Grund für die Charakterbildung zu legen, aber wir können nicht genug betonen, daß der Charakter erst im Strome der Welt mit Hülfe der Willenskraft und der vernünftigen Einsicht geschmiedet und gehärtet werden kann.

A. Fröbel.

---

8. Kapitel.

Praktische Kenntnisse.

Wer sich Wohlstand schaffen will und erhalten,
Muß sein Wissen und Können praktisch gestalten!

In den bisherigen Abschnitten dieses Buches ist ausgeführt worden, daß jeder Mensch in seiner Willens- und Thatkraft, in dem Unternehmungsgeiste, in der Lust und Liebe, und vor allen Dingen auch im Pflichtgefühle und im Charakter die wesentlichsten Hebel für sein Erwerbsleben besitzt. Um jedoch dasselbe erfolgreich entwickeln zu können, müssen die genannten Hebel auch eine praktische Tendenz, eine für die Erreichung des Wohlstandes zweckdienliche und vortheilhafte Richtung erhalten.

Wie wahr und wichtig dies ist, geht aus der Beobachtung hervor, daß es eine Menge braver und thätiger Menschen giebt, welche dennoch in einem höchst unbefriedigenden Wohlstande leben, weil sie eben nicht praktisch zu urtheilen und zu handeln verstehen und sich aus diesem Grunde viele große und kleine Vortheile entgehen lassen, die anderen praktischen Leuten ohne große Mühe in den Schooß fallen.

Es sind aber nicht nur solche Personen, die eine gewisse

ideale Geistesrichtung und deshalb eine Kurzsichtigkeit für die praktischen Interessen des Lebens besitzen, unpraktisch in ihrem Thun und Lassen, nein, die meisten Menschen, welche ihren Vortheil nicht gehörig wahrzunehmen wissen, thun es aus Unklugheit, aus Gedankenlosigkeit, aus Leichtsinn und aus dem daraus entstehenden Mangel an praktischen Kenntnissen.

Es giebt einen alten, wohlbewährten Grundsatz für jedes Handeln, welches von Erfolg begleitet sein soll. Derselbe heißt:

Wer den Zweck will, der muß auch die Mittel wollen!

Gegen diesen Grundsatz verstoßen aber die unpraktischen Personen jeden Tag und jede Stunde, denn sie wünschen zwar immer ein gewisses Ziel zu erreichen, wollen aber nicht die Mittel anwenden, welche zur Erreichung dieses Zieles unbedingt erforderlich sind.

Wie schon angedeutet, giebt es für diese unkluge Handlungsweise sehr verschiedene Ursachen. Die Einen verfallen ihr aus einer Art hochfliegenden Idealismus und souveräner Verachtung der Nothwendigkeiten des Alltagslebens, die Anderen aus leichtsinniger Gleichgiltigkeit und anderen thörichten Gründen. Natürlich können auch die mißlichen Folgen des unpraktischen, die großen und kleinen Vortheile im Leben nicht wahrnehmenden Thuns nicht ausbleiben. In der Regel werden die betreffenden Personen Zeit ihres Lebens von Verlegenheiten oder gar Nothständen gepeinigt und selbst ursprünglicher Wohlstand und Reichthum können dieses Loos nicht aufhalten.

Unpraktische Personen sind eben mit Thoren zu vergleichen, welche Wasser in einem Siebe sammeln wollen. Sie können noch so viel Wasser in das Sieb gießen, sie werden doch keinen Tropfen ansammeln können.

Praktische Personen fangen dagegen jeden Segen spendenden Tropfen in einem soliden Gefäße auf und erlangen dadurch sicher und fast spielend den Wohlstand, den sie sich wünschen.

Es ist also nun die wichtige Frage zu beantworten:

Wie gelangt man zu einem praktischen, vortheilhaften Wollen und Thun im Leben?

Dieses Ziel kann nicht anders als durch eine möglichst vollständige Ausbildung der praktischen Kenntnisse erreicht werden, denn dieselben sind allein im Stande, dem Leben und Streben eine praktische Tendenz, ja, einen förmlichen Schatz werthvoller Mittel und Wege zu bieten, mit dem dann die Schaffenskräfte regelrecht und vortheilhaft zur Geltung gebracht werden können.

Es muß daher Allen, die sich Wohlstand erwerben, erhalten

und vermehren wollen, dringend an's Herz gelegt werden, praktische Kenntnisse nicht gering zu achten, sondern hoch zu schätzen, weil erst der Besitz derselben auch das praktische, auf die Erzielung eines erfolgreichen Erwerbslebens gerichtete Handeln ermöglicht.

Das Gebiet dieser praktischen Kenntnisse ist naturgemäß sehr mannichfaltig und umfangreich, denn sie erstrecken sich auf alles Wissen, welches für das wirthschaftliche Leben von Nutzen ist.

Es kann nun aber hier in diesem Buche nicht unsere Aufgabe sein, alle Einzelnheiten der praktischen Kenntnisse darzulegen. Wollten wir dies thun, so müßten wir eine sehr große Menge Fachwissenschaft darbieten, welche dieses Werk in das Ungeheuerliche vermehren und immer nur gewisse Berufskreise interessiren, allen anderen aber gleichgiltig bleiben würde.

Wir haben hier hauptsächlich über dasjenige praktische Wissen zu belehren, welches eine grundlegende Bedeutung für den Wohlstand aller Berufsklassen besitzt, und dieses besteht aus folgenden fünf Haupttheilen:

1. In der Ausbildung eines praktischen Sinnes, der dem Urtheilen und Handeln eine vortheilhafte Richtung giebt.

2. In der Darlegung und Vermehrung derjenigen Fähigkeiten und Kenntnisse, welche als Theile der allgemeinen Bildung zu dem praktischen Wissen gehören.

3. In der Ausbildung und Wahrnehmung der praktischen Erfahrungskenntnisse.

4. In dem Ausbau und der Vervollkommnung des Fachwissens.

5. In der Belehrung über die eigentlichen wirthschaftlichen Kenntnisse und der Darlegung des vortheilhaften Wirthschaftslebens für den Einzelnen.

Es leuchtet ohne Weiteres ein, daß die Hauptbedingung, praktische Kenntnisse zu erlangen, darin besteht, sich einen praktischen Sinn, eine vortheilhafte Art, praktisch zu denken und zu urtheilen, anzueignen.

Einzelnen Menschen ist dieser praktische Sinn angeboren, Manchen wird er in den Kinderjahren anerzogen, Andere lernen ihn durch die Noth des Lebens kennen; von der Mehrheit der Menschen kann man aber getrost sagen, daß bei ihnen der praktische, auf die Erreichung des Vortheilhaften gerichtete Sinn nicht vollständig, lückenhaft oder zu spät ausgebildet wurde, und daß dem hieraus entspringenden Mangel dann eine Menge wirthschaftliche Schattenseiten zuzuschreiben sind.

Es giebt nun viele Leute, welche sich unter einem praktischen Manne einen ganz besonders dazu befähigten vorstellen, und die Erlangung der gleichen Eigenschaft für sich als unmöglich oder doch sehr schwierig erachten.

Dieser Meinung gegenüber müssen wir betonen, daß es gar nicht besonders schwer ist, einen praktischen Sinn zu erwerben, zumal wenn man sich genügend mit dessen Bedeutung und Wesen bekannt macht.

Jeder Mensch, der seinen Verstand braucht und seine Pflichten kennt, muß doch bald einsehen, daß er die wirthschaftliche Seite des Lebens nicht vernachlässigen darf, wenn er zu Wohlstand gelangen oder, falls dieser bereits vorhanden, ihn erhalten und vergrößern will. Diese Wahrheit hat so allgemeine Geltung, daß selbst Fürsten und Millionäre sie beherzigen müssen, wenn sie nicht ihre großen Reichthümer schwinden sehen wollen. Alle anderen Menschen, zumal die unbegüterten, haben es also erst recht nöthig, den wirthschaftlichen Fragen des Lebens eine große Aufmerksamkeit zu widmen.

Die gehörige Beachtung der wirthschaftlichen Vortheile und Nachtheile erzeugt aber den praktischen Sinn ohne Weiteres, ja, sie ist schon ein Theil desselben. Der Mangel an praktischem Sinn ist also, genau betrachtet, weiter nichts als Gleichgiltigkeit, Leichtsinn und Gedankenlosigkeit in wirthschaftlichen Dingen. Wer ein lebhaftes Interesse für seine wirthschaftlichen Angelegenheiten offenbart, bei dem wird sich auch wie von selbst der praktische Sinn einstellen und ist er auch anfangs noch gering entwickelt, so wird er sich doch täglich mehr ausbilden, da jeden Tag Gelegenheit vorhanden ist, wirthschaftliche Erfahrungen zu machen, Vortheile und Nachtheile zu beobachten.

Wir erachten es überdies im Hinblick auf die Wichtigkeit dieser Frage auch ganz entschieden für die Pflicht jedes Menschen, sich gehörig um seine wirthschaftlichen Angelegenheiten zu kümmern, und Alles zu prüfen, was ihm in dieser Hinsicht zum Nutzen oder zum Schaden gereichen könnte.

Kommt bei dieser Prüfung auch mancher Irrthum vor, so schadet dies doch gewöhnlich nicht viel, denn die Hauptsache bleibt, daß überhaupt geprüft wird. Der Irrthum ist vorübergehend; er bereichert nur die Erfahrung und sichert das künftige Gedeihen.

Man bekämpfe in sich nur die Gleichgiltigkeit, die Geringschätzung bezüglich der wirthschaftlichen Dinge und der Ausbildung

des praktischen Sinnes. Dieselbe ist immer unklug und verderblich, selbst wenn sie nicht nachtheilig erscheint.

Alle Menschen, Fürsten und Herrscher, Staatsmänner und Beamte, Künstler und Gelehrte, Kaufleute und Industrielle, Handwerker und Arbeiter sind in ihrem Leben wirthschaftlichen Existenzbedingungen unterworfen und es ist weiter nichts als die reine Thorheit oder Wahnwitz, wenn irgend ein Sterblicher glaubt, den Wirthschaftsgesetzen ein Schnippchen schlagen zu können. Die reichste Schatzkammer wird leer, wenn man sie nicht wirthschaftlich zu verwalten versteht; jedes kleine Vermögen wächst dagegen zu größerem Besitzthume, ja zu Reichthum an, wenn sein Besitzer ein guter Wirthschafter ist. Deshalb muß jeder mit Ernst und Gewissenhaftigkeit über seinen wirthschaftlichen Verhältnissen wachen und vor allen Dingen keine Gelegenheit versäumen, seinen praktischen Sinn auszubilden.

In die Ausbildung desselben muß förmlich System gebracht werden, indem man nicht versäumen darf, in allen großen und kleinen Angelegenheiten des Lebens, des Berufes, des Hauses die wirthschaftliche Frage zu stellen, ob sie Geldausgaben verursachen, die mit ihrem Nutzen in gutem oder schlechtem Verhältnisse stehen, ob sie sonst von Vortheil oder Nachtheil für das wirthschaftliche Leben, die Gesundheit, die häusliche und geschäftliche Ordnung sind. Man entziehe dabei kein Gebiet seiner praktischen Beurtheilung, denn in allen Dingen kann sich der praktische Sinn bethätigen und nicht etwa nur in solchen, welche unmittelbar mit Geldausgaben zusammenhängen.

Eine außerordentlich hervorragende Rolle spielt der praktische Sinn auch im eigentlichen Berufsleben, und zwar nicht nur durch die Anwendung auf die erwähnten Angelegenheiten, sondern bei der Ausübung des täglichen Berufes selbst. Man gestaltet sich nämlich dieselbe durch die Mitwirkung des praktischen Sinnes wesentlich leichter und vortheilhafter und erzielt überhaupt eine größere Wirkung, da alle diejenigen Personen, mit denen man im Berufsleben in irgend welche Berührung kommt, sehr bald auch die Vortheile und Annehmlichkeiten schätzen lernen, welche derjenige zu bieten weiß, der seine Berufsthätigkeit mit einem praktischen Sinne zu verbinden versteht.

Zu der Ausbildung des praktischen Sinnes für das Berufsleben dient außer der bereits stattgefundenen Belehrung über denselben die stetige und unermüdliche Beachtung der Dinge, welche den Beruf für sich und die Interessenten *erleichtern*, sich und den Interessenten *Vortheile bringen*. Dadurch erzielt man

sicher in gar nicht langer Zeit eine der segensreichsten Wirkungen im Berufsleben.

Muß nun auch nach den vorstehenden Ausführungen der praktische Sinn als das Fundament der praktischen Kenntnisse erklärt werden, so finden wir doch auch in der allgemeinen Bildung noch mehrere wesentliche Stützen für dieselben, welche uns erst in den Stand setzen, jenen so recht erfolgreich zu bethätigen.

Die Fächer der allgemeinen Bildung, welche theils zu Mitteln der praktischen Kenntnisse, theils zu diesen selbst gehören, sind das flotte und deutliche Schreiben und Lesen, die genügende Beherrschung der Muttersprache in Wort und Schrift, das sichere und gewandte Rechnen, gute Kenntnisse in der Geographie, ferner die Bekanntschaft mit den Elementen der Pflanzen- und Thierkunde, der Physik und Geometrie und schließlich einige Fertigkeit in der Ausführung einfacher Zeichnungen.

In Deutschland und den meisten anderen Culturländern ist man Gott sei Dank bezüglich der Bildungsverhältnisse in unserer Zeit soweit vorgeschritten, daß die erwähnten Fächer in den Volksschulen bereits gelehrt und auf den Fortbildungsschulen vervollständigt und befestigt werden. Diese erfreuliche Thatsache darf uns aber nicht abhalten, auf verschiedene wichtige Punkte bezüglich der Erwerbung und Vermehrung dieser zu den praktischen Kenntnissen gehörenden Fächer hinzuweisen.

Trotz aller Anleitung in den Schulen erwerben sich sehr Viele diese Fähigkeiten und Kenntnisse noch zu flüchtig, zu lückenhaft; kommen sie dann später zur praktischen Verwerthung derselben, so ist das Meiste vergessen oder es fehlt doch die gehörige Geläufigkeit.

Es passirt dies nun nicht etwa nur in den unteren Volksklassen, sondern auch in den mittleren und höheren Ständen.

So kannten wir einen jungen Rechtsanwalt, der beim Antritt seiner Praxis nach seinem eigenen Geständnisse erst noch einmal schreiben und rechnen lernen mußte, um nicht fortwährend in Verlegenheiten zu gerathen. Schreiben konnte der Jünger der Rechtswissenschaft wohl, aber in solchen Krakelfüßen, daß andere Leute seine Schrift weder lesen, noch copiren konnten. Rechnen konnte der gute Mann auch, vielleicht sogar noch eine Kubikwurzel ausziehen, aber die praktische Rechenkunst, das flinke und sichere Addiren, Subtrahiren, Multipliciren, Dividiren und Bruchrechnen in Verbindung mit Münzwerthen, Maaß und Gewicht, wie es das geschäftliche Leben verlangt, mußte er erst lernen.

Und könnten wir in dem Elementarwissen der Geographie, der Geometrie und Physik bei unseren geehrten Lesern eine kleine Prüfung vornehmen, so würde mancher erstaunen, wie viel er vergessen hat.

Man entschuldige sich nun auch nicht etwa damit, daß man diese Kenntnisse gar nicht mehr so nöthig brauche. Das ist ein Irrthum, eine Selbsttäuschung.

Wer in seinem Berufe etwas Tüchtiges leisten, wer sich den Standesgenossen und Gehülfen, ja Lehrlingen gegenüber nicht auf diesem oder jenem Gebiete eine Blöße geben und lächerlich machen will, muß in den erwähnten Fächern noch die Elemente leidlich beherrschen.

Es ist also dringend nöthig, sich in diesen zu den praktischen Kenntnissen und ihren Hülfsmitteln gehörenden Wissensfächern entschieden nicht gänzlich zu vernachlässigen und die etwa vorhandenen Lücken nachträglich zu ergänzen, damit man nicht bei einer außergewöhnlichen Aufgabe in eine scheußliche Verlegenheit kommt und zu dem Nachtheile oft auch noch den Spott einheimsen muß.

Wer weiß überhaupt, was ihm in seinem Berufe bevorsteht? In wenigen Jahren kann er vor ganz neuen Aufgaben stehen oder sich ihm eine herrliche Gelegenheit zu einem außerordentlichen Vorwärtskommen bieten. Wie schmerzlich, wie niederdrückend ist es dann, wenn man die betrübende Entdeckung macht, daß man wegen ungenügender Kenntnisse die gebotenen Vortheile nicht wahrnehmen kann!

In Bezug auf die Ausbildung und Vermehrung der zu dem praktischen Wissen nöthigen Kenntnisse ist es aber auch sehr zu empfehlen, gegen die falsche Scham zu kämpfen, in späteren Lebensjahren noch dies oder jenes zu lernen. Zum Lernen ist der Mensch fast nie zu alt, wenn er nur mit der nöthigen Energie an's Werk geht.

Es giebt unzählige Beispiele, daß Jünglinge und Männer Das noch lernten und gut lernten, was sie im Leichtsinn früher versäumten oder im Drange der Noth nicht zu lernen in der Lage waren; ja, es sind sogar Fälle bekannt, daß Männer in vorgerückten Jahren noch lesen und schreiben lernten, um damit andere wichtige Kenntnisse zu erlangen.

Einen der deutlichsten Beweise, daß man in späteren Lebensjahren und selbst unter erschwerenden Umständen noch das Nöthigste lernen kann, liefern die Erfolge der Missionare bei den Wilden Afrikas und der australischen Inseln. Nicht nur Kindern,

sondern auch oft erwachsenen Mitgliedern dieser wilden Völkerstämme bringen die Missionare Lesen, Schreiben und einige Elementarkenntnisse bei. Wer darf da in den Culturstaaten daran zweifeln, die Lücken in seinen Kenntnissen noch ausfüllen zu können?

Recht lehrreiche Beispiele, in welcher glänzenden Weise und bis zu welchen großen Erfolgen Kenntnisse noch in reiferen Jahren erworben werden können, bieten auch diejenigen Länder dar, in denen kein allgemeiner Schulzwang für die Jugend existirt, und in Folge der Thorheit oder der Noth der Eltern die Kinder ohne jeden Unterricht aufwachsen.

Es ist dies häufig in Amerika der Fall; und doch sind aus diesen wild aufwachsenden Jungen manchmal die größten Männer geworden, ja, zwei der hervorragendsten Staatsmänner der Vereinigten Staaten von Nordamerika, der Präsident Abraham Lincoln, welcher 1860 zu der höchsten Amtswürde des größten Freistaates der Erde erhoben wurde, und sein Amtsbruder, der Vicepräsident Johnson, sind aus solchen Wildlingen hervorgegangen.

Abraham Lincoln war bis zu seinem einundzwanzigsten Jahre hauptsächlich abwechselnd Holzhacker und Bootsknecht gewesen und ohne jeden Schulunterricht aufgewachsen. Fünf Jahre eifrigen, unermüdlichen Lernens brachten den auf einmal erwachten Vorsatz, das in der Jugend Versäumte sich nunmehr noch zu eigen zu machen, in solcher entschiedenen Weise bei ihm zur Ausführung, daß Lincoln noch vor dem zurückgelegten dreißigsten Lebensjahre als Rechtsanwalt prakticiren und seinen Mitbürgern in der Gemeindevertretung ganz ersprießliche Dienste leisten konnte. Fast fünfzig Jahre alt, wurde er als Volksvertreter in den Congreß der nordamerikanischen Union gewählt, in welchem er sich fortwährend in ebenso edler als hervorragender Weise an den Staatsgeschäften zu betheiligen verstand, so daß er sich das allgemeine Vertrauen seiner Mitbürger erwarb und er im Jahre 1860 auf die höchste Rangstufe, auf den Präsidentenstuhl des nordamerikanischen Freistaates, erhoben wurde.

Der Vicepräsident Johnson, der Amtsbruder Lincoln's, war ebenfalls ohne allen Schulunterricht aufgewachsen. Er hatte sich dem Schneidergewerbe gewidmet und dabei seine Existenz gefunden. Als er sich nun im Alter von dreiundzwanzig Jahren verheirathete, entstand bei Johnson eine plötzliche Umwandlung. Seine Frau war Lehrerin gewesen und durch sie erkannte er seine bodenlose Unwissenheit. Johnson verwandte nun einen glühenden Eifer darauf, sich wissenschaftliche Kenntnisse zu erwerben. Von seiner Frau lernte er zunächst das Lesen und Schreiben, bisher unbekannte

Dinge für den fast vierundzwanzigjährigen Mann. Dann ging er mit Hülfe der geschickten Leitung seiner Frau an das Lernen der eigentlichen Wissenschaften, und er machte so gute Fortschritte, daß der ehemals ganz ungebildete und unwissende Schneider in seinem dreiunddreißigsten Jahre nicht nur ein gehöriges Maaß gründlichen Wissens in den Naturwissenschaften, der Mathematik und Geschichte, sondern selbst in den alten Sprachen (Latein und Griechisch) sich soweit zu eigen gemacht hatte, daß er die Meisterwerke der griechischen und römischen Schriftsteller im Urtexte las und verstand! — Johnson wandte sich nun auch der Pflege der öffentlichen Angelegenheiten zu und wirkte erfolgreich in der Gemeindeverwaltung. Die ihm allseitig entgegengebrachte Anerkennung seiner Mitbürger führte ihn dann ziemlich gleichzeitig mit Lincoln als Parlamentsmitglied in den Congreß zu Washington und aus dessen Mitte zuerst auf den Stuhl des Vicepräsidenten, dann, als nach dem durch Booth's Mörderhand verursachten frühzeitigen Tode des wackern Lincoln der Präsidentenstuhl frei wurde, als dessen gesetzlichen Vertreter auf den Sitz des ersten Präsidenten der nordamerikanischen Union.

In der ganzen Geschichte der Menschheit giebt es keine besseren Beispiele als das Leben Lincoln's und Johnson's zum Beweise dafür, daß man auch in vorgeschrittenen Jahren und unter ungünstigen Verhältnissen sich noch vorzügliche Kenntnisse aneignen und mit deren Hülfe sein Glück machen kann.

Eine gute Bildung ist ja auch nicht nur für hervorragende Stellungen, sondern heutzutage für jeden Beruf, in welchem etwas Tüchtiges geleistet werden soll, unbedingt nöthig; deshalb ist es für die Meisten wichtig und unerläßlich, in diesem oder jenem Wissensfache das Versäumte nachzuholen und ihre Bildung zu vermehren.

Da im vorgerückten Alter sowohl Zeit als Umstände es in der Regel unthunlich erscheinen lassen, Schulen zu besuchen und Lehrer zu halten, so empfiehlt sich für die Ergänzung und Vermehrung dieses Theiles der praktischen Kenntnisse hauptsächlich der Selbstunterricht durch entsprechende Bücher. Fehlt es aber an jeder Grundlage in dem betreffenden Fache, so muß man ohne Zögern eine Zeit lang Privatunterricht bei einem geeigneten Lehrer nehmen; solche sind ja glücklicher Weise an fast allen Orten vorhanden.

Da es von großem Werthe ist, für den Selbstunterricht in diesem und jenem Fache einen guten Leitfaden zu besitzen, so haben wir auch am Schlusse dieses Capitels zu diesem Zwecke ein Ver-

zeichniß geeigneter billiger Bücher zusammengestellt, so daß Jedermann leicht in dem Fache, in welchem er nachtheilige Lücken verspürt, nachträglich sich selber unterrichten kann.

So sehr man nun aber auch den Besitz desjenigen Wissens, welches man sich in der Schule und aus Büchern als Mittel der praktischen Kenntnisse erwerben kann, schätzen muß, so darf bei dem Streben nach praktischen Kenntnissen doch nicht außer Acht gelassen werden, daß Schulen, Lehrer und Bücher nur die erste Anleitung, die Grundlagen und Hülfsmittel des praktischen Wissens darbieten, und daß sich zu denselben noch die Erfahrungskenntnisse hinzugesellen müssen, wenn man genügende praktische Bildung erlangen und sich sein Berufs- und Erwerbsleben recht vortheilhaft gestalten will.

Der Unterricht der Lehrer und die Unterweisung durch geeignete Bücher kann, so nothwendig und unentbehrlich sie auch sind, doch immer nur eine Hälfte des praktischen Wissens bieten; die andere bedeutsame Hälfte muß in der Schule des Lebens, an der Hand der täglichen Erfahrung gewonnen werden, weil dieser Theil des Wissens unmittelbar mit der Praxis des Lebens in Verbindung steht und daher nicht nur die wichtigsten Schlüsse gestattet, sondern auch die vortheilhafteste Anwendung darbietet.

Die Lehren der täglichen Erfahrung sind gewissermaßen auch lebendig, denn sie sind ein Stück unseres Lebens. Sie reden eine solche überzeugende Sprache, daß ihre Wirkung eine gewaltige, fast immer siegreiche ist, nur ist es tief zu beklagen, daß die Lehren derselben Erfahrung von vielen Menschen in Folge eines oft unglaublichen Leichtsinnes entweder gar nicht oder zu spät befolgt werden. Trotz der wiederholten und bitteren Lektionen, welche die Erfahrung austheilt, werden dieselben leider doch nicht genug beachtet, man schlägt sie in den Wind, und die Folge kann dann nur die sein, daß schließlich die schlimmste aller Erfahrungen, das Unglück und der wirthschaftliche Ruin, sich einstellen.

Treten wir der Frage näher, wie man sich die Lehren und Kenntnisse der Erfahrung erwirbt und zu Nutze macht, so müssen wir darauf eine ebenso richtige als eigenthümliche Antwort ertheilen.

Der Ernste, der Gewissenhafte, der Strebsame erlangt nämlich den Besitz und die Anwendung derselben als etwas ganz Selbstverständliches, während der Leichtsinnige, der Gedankenlose meistens gegen die Lehren der Erfahrung ganz blind und taub ist und deshalb sich weder die betreffenden praktischen Kenntnisse aneignet, noch zu deren Verwerthung kommt.

Um also in den Besitz der hochwichtigen Erfahrungskenntnisse, welche allein die beste Lebensweisheit zu bieten vermögen, zu gelangen, ist es nöthig, das Leben, das heißt alles auf das Nützliche und Gute gerichtete Streben, ernst anzufassen, dann wird so leicht keine Lehre der Erfahrung verloren gehen, denn daß ein gewissenhafter Mensch eine Erfahrung, die er in seinem Leben gemacht hat, nicht zur Vermehrung seiner Lebensweisheit benutzen sollte, ist so gut wie undenkbar.

Das Leben ernst zu nehmen und seine Lehren zu beobachten, das ist also der erste und einzige Grundsatz, nach welchem man sich in Besitz von Erfahrungskenntnissen setzen kann. Wer diesen zu befolgen nicht im Stande ist, wird auch niemals aus der Erfahrung etwas lernen, denn er hört ja nicht, was dieselbe predigt.

Da es aber nun im Leben eine Menge Erfahrungswissen giebt, welches zum Theil Gebiete berührt, die gar nicht in dieses Buch gehören, so ist es nothwendig, noch hervorzuheben, welche Erfahrungskenntnisse hauptsächlich für das Erwerbsleben von Wichtigkeit sind.

Als solche sind offenbar vorwiegend alle diejenigen zu bezeichnen, welche uns irgendwelche Vortheile oder Nachtheile in dem eigenen wirthschaftlichen Leben erkennen lassen.

Es sind daher zunächst sorgfältig in Bezug auf Nutzen und Schaden zu beachten die Erfahrungen in Geldangelegenheiten, im Einkauf und Verkauf, ferner diejenigen in Bezug auf die Güte und den Werth der täglichen Bedarfsartikel, der Lebensmittel, Kleider und der zahlreichen Gegenstände für den häuslichen und sonstigen Gebrauch. Dieselben geben sämmtlich Veranlassung, sich eine Menge praktische Kenntnisse anzueignen, welche große und kleine Stützen für den Wohlstand werden.

Außerdem gehört zur richtigen Entfaltung des praktischen Wissens aber auch die eifrige Wahrnehmung der Erfahrungen bei der Ausübung des Berufes, um in Bezug auf Zeit und Arbeit, Gelegenheiten und Anordnungen sich so wenig als möglich Nachtheilen auszusetzen. Man glaubt nicht, in welcher Weise von vielen Personen gegen die Lehren der Erfahrung in dieser Richtung gesündigt wird, obwohl allein die strenge und ununterbrochene Beobachtung derselben einen guten und dauernden Erfolg verbürgt.

Außerordentlich wesentlich für die gedeihliche Entfaltung des Berufs- und Erwerbslebens ist ferner die gehörige Beachtung der Erfahrungen, welche man mit allen Personen macht, mit denen man in Berufs- und Geschäftsangelegenheiten in irgend einem Verhältniß steht. Es kann doch durchaus nicht gleichgiltig sein, ob

man zuverlässige und erprobte Mitarbeiter und Gehülfen, ehrliche Lieferanten hat oder solche, die es mit Fleiß, Treue und Ehrlichkeit nicht so genau nehmen.

Es sei fern von uns, das Mißtrauen und den Argwohn im Verkehre mit den Nebenmenschen zum Grundsatze erheben zu wollen, das wäre eine Vergiftung des geschäftlichen und gesellschaftlichen Verkehrs, aber mit voller Überzeugung müssen wir es doch aussprechen, daß Vorsicht und öftere Prüfungen in Bezug auf alle Personen, mit denen man im Berufs- und Geschäftsleben Beziehungen unterhalten muß, durchaus am Platze sind. Es ist eben immer die Möglichkeit vorhanden, daß Falschheit und Hinterlist uns eine Falle stellen, daß Pflichtvernachlässigung und Leichtsinn von Seiten der betreffenden Personen uns nachtheilig oder gar verhängnißvoll werden können.

Unermeßlich sind die Nachtheile, welche die blinde Vertrauensseligkeit in der Welt schon verursacht hat, und unzählige Menschen erleiden noch heute durch sie Vermögensverluste. Diese werden aber vermieden, oder ganz wesentlich eingeschränkt, wenn man sein Vertrauen den betreffenden Personen nur nach Prüfung der Verhältnisse und erst nach Erfahrungen nach und nach schenkt oder falls diese gegentheilig oder bedenklich ausfallen, es ihnen einfach entzieht.

In solchen Maßregeln liegt keine Härte gegen die Nebenmenschen, es ist vielmehr eine übertriebene Gutmüthigkeit oder gar Thorheit und Schwäche, sie zu unterlassen.

In Bezug auf die Erwerbung und Vermehrung der Erfahrungskenntnisse sei auch noch bemerkt, daß wir dazu nicht nur die eigenen Beobachtungen benutzen sollen, sondern auch bezüglich der Erfahrungen unserer Nebenmenschen ein offenes Auge haben müssen. Was dem Nachbar, dem Freund passirt, kann unter gegebenen Verhältnissen uns auch selbst zustoßen, man muß also auch die Erfolge und Mißerfolge, Vortheile und Nachtheile, die wir im Leben der Mitmenschen beobachten, zur vollständigen Ausbildung seiner praktischen Kenntnisse verwerthen.

Endlich sei noch erwähnt, daß bei vielen Menschen der Ausbildung der Erfahrungskenntnisse das Hinderniß entgegensteht, daß sie ein einseitiges, abgesondertes Leben führen. Wir meinen da nicht etwa nur Sonderlinge und nur ihrer Wissenschaft lebende Gelehrte, sondern es giebt auch noch eine Menge anderer Personen, welche in ihrem Leben zur Einseitigkeit und Abgeschlossenheit neigen.

Es ist klar, daß derartige Gewohnheiten und Eigenschaften in außerordentlich bedenklicher Weise die Erwerbung von praktischen

Kenntnissen, die eben in der Hauptsache nur eine Summe der verschiedensten Lebenserfahrung sind, erschweren müssen. Es giebt eben eine Weisheit, und es ist die wichtigste, die nur durch Erfahrungen gewonnen wird. Es kann daher vorkommen, daß sonst nur wenig gebildete Leute an praktischen Kenntnissen große Gelehrte weit überragen, weil diese nur das theoretische, jene aber das praktische Leben studirten.

„Grau, theurer Freund, ist alle Theorie,
Und grün des Lebens goldner Baum!"

sagt aber der Dichter ebenso wahr als belehrend. Das abgesonderte und abgeschlossene Leben erzeugt leicht eine Neigung zur fruchtlosen Theorie oder gar zur jammervollen Grübelei. Der Eintritt in das mannigfaltige sociale und geschäftliche Leben lehrt dagegen die goldenen Erfahrungen, die Jedermann als die wesentlichsten Stützen seines Wohlstandes bedarf.

Obwohl wir nun in dem praktischen Sinne, in mehreren Fächern der allgemeinen Bildung und in dem Gebiete der Erfahrungen bereits ganz vorzügliche Mittel und Wege kennen gelernt haben, um praktische Kenntnisse zu erlangen, so darf doch nicht vergessen werden, daß zu denselben auch der fleißig betriebene, auf der Höhe der Zeit stehende Ausbau und die stetige Vervollkommnung des Fachwissens gehört.

Das Berufsfach ist doch das eigentliche Gebiet, mit dem Jedermann dem praktischen Leben angehört, in diesem findet er die hauptsächlichsten Mittel und Gelegenheiten, sein Erwerbsleben erfolgreich zu gestalten und seinen Wohlstand zu begründen, es darf daher auch nichts versäumt werden, um die Berufsleistungen auf die richtige Höhe zu bringen.

Um nun diese zu erreichen, giebt es neben der energischen Arbeit wohl keinen besseren Hebel als die zeitgemäße, niemals rastende Vervollkommnung des Fachwissens.

In einer Zeit, wie der unsrigen, in welcher auf der einen Seite technische Fortschritte und Erfindungen aller Art, mächtige Concurrenz und eine auf das Massenhafte gerichtete Ausbeutung großer wie kleiner Vortheile an der Tagesordnung sind, während auf der anderen Seite ganz hervorragende Fach- und Einzelleistungen sich fortwährend zu übertrumpfen suchen, ist es nöthig, seiner Fachbildung eine große und unermüdliche Sorgfalt zu widmen, um nicht von der großen Anzahl der Mitbewerber verdrängt zu werden.

Es muß auch besonders betont werden, daß dies heutzutage nicht nur von den sogenannten praktischen Berufsarten, der In-

dustrie, dem Handel, dem Gewerbe und der Landwirthschaft, sondern einfach von allen Berufsklassen gilt.

Wo man nur hinblicken mag, in allen Berufskreisen, in der Beamtenwelt, dem Gelehrtenstande, bei den Künstlern, den Industriellen, den Kaufleuten, Gewerbetreibenden u. s. w. stößt man auf eine Überfülle von Mitbewerbern.

Mögen nun Manche denken, durch diese oder jene Maßregel den Druck und die Schattenseiten dieses Zustandes beseitigen zu können, so steht für uns die Überzeugung doch felsenfest, daß damit herzlich wenig für das Wohl der Einzelnen erreicht werden kann. Die beste Waffe im Kampfe des Wettbewerbes bleibt für jeden Einzelnen immer nur seine gesteigerte, hohen Anforderungen entsprechende Leistungsfähigkeit, weil diese doch schließlich zur Geltung kommen muß und dem Betreffenden zum Erfolge verhilft.

Eine bedeutende, den besten Mitbewerbern gleichstehende und die mittelmäßigen Concurrenten überragende Leistungsfähigkeit kann aber nur durch ein ausgezeichnetes, auf der Höhe der Zeit stehendes Fachwissen erzielt werden.

Um das hervorragende Fachwissen richtig zu charakterisiren, müssen wir es aussprechen, daß bezüglich der Erlangung und des Besitzes desselben bei vielen Personen recht viele irrige Meinungen und falsche Auffassungen existiren.

Viele glauben nämlich, deshalb mit besonderer Befriedigung auf ihr Fachwissen blicken zu können, weil sie eine gute Schule besucht, einen trefflichen Lehrer oder Lehrherrn gehabt oder ein ausgezeichnetes Zeugniß bei einer Prüfung erhalten haben.

Es fällt uns nicht ein, derartige Gelegenheiten und Beweise der Fachbildung verunglimpfen zu wollen, wir erkennen gern ihren Werth an, wir machen aber gleichzeitig darauf aufmerksam, daß diese Fachbildung nur einen beschränkten Werth für die Praxis des Berufes, für den siegreichen Wettbewerb besitzt.

Das Wesentliche einer hervorragenden Fachbildung besteht nicht allein in dem Wissen, was man bereits gelernt hat, sondern in demjenigen, was man noch lernen will und kann. Es treten doch in jedem Berufe immer neue Fortschritte und immer neue Mitbewerber auf. Was kann es da viel nutzen, auf alte Errungenschaften, wenn sie auch noch so lobenswerth waren, zu pochen?

Die wichtigste Bedingung für Fachleistungen, die den Mitbewerb bestehen sollen, besteht in der unermüdlichen weiteren Vervollkommnung, in der Wahrnehmung aller Mittel und Gelegenheiten, welche dieselbe fördern und in der rechtzeitigen Auffassung

der Aufgaben, wie sie immer von Neuem die Zeit und die Umstände von dem Beruf erfordern.

Wie kommt man aber nun in seinem Fache mit befriedigendem Erfolge zum stetigen Fortschritte, zur Wahrnehmung aller Mittel und Wege, welche denselben herbeiführen und die Fachleistungen derartig gestalten, daß sie den Anforderungen der Zeit und der Concurrenz gewachsen sind?

Zur Erreichung dieses Zieles ist es zunächst unbedingt nothwendig, daß man sich immer und immer wieder klar macht, daß in jedem Berufe jeder Stillstand, jede Selbstgenügsamkeit, ja selbst das Ausruhen auf wohlerworbenen Lorbeeren in Bezug auf die Leistungen ein Fehler, ein schwerer Irrthum ist, der für jeden Fachmann und jeden Stand zum Verhängniß werden muß. In dieser Beziehung lassen wir unter keinen Umständen eine Ausnahme gelten, denn es mag Jemand Kaufmann sein oder Industrieller, Landwirth oder Handwerker, Künstler oder Gelehrter, Beamter oder Officier; er mag ferner reich oder arm, er mag in günstigen Vermögensverhältnissen groß geworden oder erst später in solche gekommen sein, er mag zum hohen oder niedrigen Stande gehören, so muß er sich gleichwohl in seinen Berufsleistungen des fortwährenden Fortschrittes befleißigen, sonst erntet er über kurz oder lang statt gehoffter Erfolge nur gefährliche Mißerfolge und an Stelle des Glückes tritt Unglück.

Man ist eben in keinem Berufe und keinem Stande sicher, daß man von strebsamen und ehrgeizigen Mitbewerbern überflügelt wird, daß die Leistungen, mit denen man bisher den Anforderungen genügte, für mangelhaft, für unzulänglich erklärt werden, und dann stellen sich auch schon der Nachtheil, die Zurücksetzung, ja oft auch noch die Bloßstellung und der Spott ein.

Man stärke sich also in der Ueberzeugung, daß alles gesunde Leben und Streben naturgemäß vorwärts drängt, und daß dies auch von den eigenen Berufsleistungen gelten muß. Auf diese Weise wird unser geistiges Auge schon für die Wahrnehmung aller der großen und kleinen Dinge, welche zur Förderung des Fortschrittes im Berufe dienen, geschärft. Nur darf man es aber auch nicht an der gehörigen Willenskraft, Ausdauer und Gewissenhaftigkeit fehlen lassen, um die für die fachmännische Vervollkommnung als gut und wichtig erkannten Mittel und Wege auch wirklich zu benutzen.

Zum großen Theile gehören zu diesen die lehrreichen Beobachtungen, welche man in der täglichen Ausübung des Berufes mit Hülfe der Einsicht, der Intelligenz macht und deren Verwerthung einer der wichtigsten Hebel des Fortschrittes ist.

Es bieten sich indessen für die berufsmäßige Vervollkommnung noch viel einflußreichere Gelegenheiten, von denen man sagen muß, daß sie von maßgebender Bedeutung sind.

Dieselben bestehen erstens in der eifrigen Beachtung der Fortschritte, welche die Berufsgenossen machen, zweitens in der Wahrnehmung derjenigen Vortheile für den Beruf, welche in der fortschreitenden Entwickelung der Wissenschaft, der Technik und der Erfindungen enthalten sind, und drittens in der zu erstrebenden Originalität und Vervollkommnung der eigenen Leistungen mit Hülfe eines erfinderischen Geistes und der durch Uebung und Erfahrung gesteigerten Fähigkeiten.

Man benutze deshalb häufig alle Gelegenheiten, um die Tüchtigkeit hervorragender Berufsgenossen zu beobachten. Man suche sie bei ihren Arbeiten auf, oder wenn dies nicht möglich ist, so studire man ihre Leistungen nach den vorhandenen Proben. Man besuche ferner Ausstellungen und scheue die Kosten einer Reise nicht, wenn man in einer fernen Stadt für seinen Beruf etwas Werthvolles lernen kann. Man habe ein offenes Auge für alle in sein Fach schlagende oder einen allgemeinen Vortheil darbietende Fortschritte und Erfindungen. Man halte sich zu diesem Zwecke eine gute Zeitung und ein Fachblatt, ja, man scheue sich auch nicht, sich dann und wann ein Buch, welches der fachmännischen Vervollkommnung dient, anzuschaffen.

Es ist eine Thatsache, daß unsere Tagespresse, sowie auch der Buchhandel viele billige und bequeme Mittel zur Förderung der fachmännischen wie der allgemeinen Bildung darbieten, ja, es sind dies die billigsten und bequemsten Mittel, welche es für diese Zwecke überhaupt giebt. Es ist daher eine große Thorheit und Kurzsichtigkeit, wenn Jemand eine Ausgabe von einigen Mark für zu hoch oder gar für überflüssig erachtet, um sich in den Besitz solcher Bildungsmittel zu versetzen. Für Luxusgegenstände, für Cigarren, Bier und Spiel opfern viele jährlich so nette Summen, daß sie erschrecken würden, wenn man diese ihnen am Jahresschluß vorrechnete, aber monatlich vielleicht eine oder zwei Mark für die Anschaffung guter Bücher und das Halten einer Zeitung oder eines Fachblattes auszugeben, wodurch man seinen Geist befruchten und sich die werthvollsten Kenntnisse aneignen kann, das ist ihnen zu kostspielig!

Beachtet man überdies die Thatsache, daß sich im menschlichen Wissen und Können sehr leicht eine Menge Lücken und Mängel einstellen, daß man selbst Vieles, was man vor Jahren

recht gut gewußt und verstanden, vergessen kann, so drängt sich uns noch mehr die Nothwendigkeit auf, weder die stetige Vervollkommnung der Fachbildung, noch die zu derselben dienenden Mittel der allgemeinen Bildung zu vernachlässigen.

Da es die Aufgabe unseres Buches ist, in dieser Richtung ebenfalls ein Rathgeber zu sein, so haben wir am Schlusse dieses Kapitels neben der Zusammenstellung empfehlenswerther Bücher für die Ergänzung der allgemeinen Bildung auch eine solche bezüglich der fachmännischen Vervollkommnung gegeben, wodurch es also jedem Leser leicht gemacht ist, diejenigen Lücken, welche er nach unserer Darlegung über die Art und den Werth der praktischen Kenntnisse empfinden sollte, durch Anschaffung des einen oder anderen dieser billigen Bücher in seinem Wissen zu ergänzen.

Wir erwähnen nur noch, daß die größten Männer aller Berufsklassen, mochten es Industrielle oder Kaufleute, Gewerbetreibende oder Landwirthe, Gelehrte oder Künstler, Beamte oder Soldaten sein, von der Nothwendigkeit der fortwährenden Vervollkommnung des Fachwissens und der einschlägigen Fächer der allgemeinen Bildung vollständig überzeugt waren und bis an ihr Lebensende danach gehandelt haben. Diese Männer unterließen es trotz ihrer großen Errungenschaften nicht, für fernere Fortschritte in ihren Kenntnissen Sorge zu tragen, denn sie wußten, daß Stillstand nichts Anderes als Rückgang ist und daß der Tüchtigste zu Fall kommen muß, wenn er nicht beständig nach seines Wissens und Könnens Vermehrung strebt, um dadurch den wechselnden Aufgaben und Verhältnissen gerecht werden zu können. Daraus ergiebt sich für jeden Menschen die Lehre, daß er es den großen Vorbildern seines Geschlechtes gleichthun und gleichfalls in seinem Berufe stets auf den Fortschritt bedacht sein muß.

Bezüglich der praktischen Kenntnisse kommen wir nun zu dem Theile, welcher der Belehrung über die wirthschaftlichen Angelegenheiten und der Einrichtung eines vortheilhaften Wirthschaftslebens für den Einzelnen gewidmet ist.

Wie wir bereits in diesem Kapitel erwähnten, sind alle Menschen, mögen sie nun hoch oder niedrig stehen, in ihrem Dasein wirthschaftlichen Bedingungen unterworfen, die sie nicht vernachlässigen dürfen, wenn sie nicht schlimme Erfahrungen machen wollen.

Die Lebensstellung ändert daran absolut nichts, diese wirthschaftlichen Bedingungen sind für Jeden da und Jedermann muß mit ihnen rechnen, weil sie naturgemäß sind. Kein Einziger

kann sich von denselben lossagen, sonst geräth er in Noth und Elend, und die Gesammtheit kann es erst recht nicht.

Wollte man nach socialdemokratischem oder communistischem Recepte in dieser Richtung eine Aenderung herbeiführen, so würde diese gegen die natürliche und göttliche Ordnung, gegen die freie Selbstbestimmung des Menschen verstoßen und nach einem sehr kurzen und sehr trügerischen Freudentaumel die Menschheit in ein unsägliches Massenelend, in die Auflösung aller Ordnung, in ein unerhörtes Chaos des Verderbens stürzen.

Hätten die kurzsichtigen und bethörten Anhänger der socialistischen Staats- und Gesellschaftsordnung nur eine schwache Ahnung von dem Unheile, welches in einem socialdemokratisch regierten Staate über sie kommen wird, wenn ein solcher wirklich einmal in einem Lande dieser Erde errichtet werden sollte, so würden sie noch heute ihre falschen Propheten steinigen, statt sie länger zu verehren.

Nach den göttlichen und natürlichen Gesetzen, nach seiner ganzen Wesenheit muß jeder erwachsene Mensch sich seine wirthschaftlichen Existenzbedingungen *selbst schaffen*, ein eigenes Wirthschaftsgebiet bilden und für sein wirthschaftliches Leben die Verantwortung tragen. Ob Jemand Rentier oder Arbeiter, Grundbesitzer oder Kaufmann, Beamter oder Gewerbetreibender, Arbeitgeber oder Arbeitnehmer ist, das ändert an diesem Naturgesetze gar nichts; Jeder muß sich doch immer nach seinen Verhältnissen seine wirthschaftliche Existenz begründen und der behäbige Rentier kann ebenso gegen die Wirthschaftsgesetze fehlen als der im Schweiße seines Angesichts arbeitende Handwerker oder Bauersmann.

Jeder Versuch, an der wirthschaftlichen Selbstständigkeit und Verantwortlichkeit des Einzelnen*) zu rütteln, wäre eine Sünde gegen die Natur des Menschen. Dieser Versuch könnte nur unter irgendeiner Form der Sklaverei oder einer demüthigenden Abhängigkeit zur Ausführung gebracht werden, indem eben immer eine Anzahl durchaus berechtigter Neigungen und Bestrebungen in Fesseln geschlagen werden müßten oder nur nach der Willkür eines Machthabers Berücksichtigung finden würden.

Unter solchen Umständen würde sich aber doch niemals ein *würdiger*, ein *befriedigender Zustand* für ein menschliches Wesen entwickeln können.

---

*) Jugendliche Personen, die noch unter der Obhut der Eltern und Vormünder stehen, oder Schwache und Kranke gehören natürlich nicht zu denjenigen, von welchen man wirthschaftliche Selbstständigkeit verlangen kann.

Das erste wirthschaftliche Gebot für jeden erwachsenen Menschen heißt also:

Sorge selbst für deine Existenzbedingungen und trage die Verantwortung für deine wirthschaftlichen Verhältnisse!

Diese Nothwendigkeit entspricht der Natur und Bestimmung des Menschen durchaus und entzieht sich Niemand derselben ungestraft, auch ein Krösus nicht.

Daß im Allgemeinen jeder Mensch die Fähigkeit besitzt, sich seine Existenzmittel schaffen und eine wirthschaftliche Selbstständigkeit gründen zu können, darüber ertheilten wir bereits in den früheren Kapiteln über die „Thatkraft", den „Unternehmungsgeist", die „Pflicht" und den „Charakter" überzeugende Belehrung. Wir haben also nun noch die Aufgabe gründlich zu lösen, wie sich jeder einzelne Mensch mit Hülfe der geschilderten Fähigkeiten und einer Anzahl anderer Mittel und Wege ein vortheilhaftes Wirthschafts- und Erwerbsleben einrichten kann.

In der Einführung zu der „praktischen Erwerbslehre" haben wir bereits in dem Abschnitte über „Wohlstand und Lebensglück" betont, daß wahrer und dauernder Wohlstand, also auch ein erfolgreiches Wirthschaftsleben, nur durch das möglichst harmonische Zusammenwirken aller dabei eine Rolle spielenden Faktoren erlangt werden kann. Wollte Jemand nur einige derselben berücksichtigen, die anderen aber mißachten, so würde sich sein wirthschaftliches Leben nicht befriedigend gestalten und er vermöchte den ersehnten Wohlstand nicht zu erreichen.

Der Theil der „praktischen Kenntnisse", welcher der Einrichtung eines vortheilhaften Wirthschaftslebens für den Einzelnen gewidmet ist, muß daher auch der größte und wichtigste sein. Er umfaßt alle wirthschaftlichen Angelegenheiten, welche für die günstige Gestaltung des Erwerbslebens des Einzelnen von Einfluß sind. Er ist mit einem Worte der Haupttheil dieses Buches in seinen ferneren Abschnitten, denn dieselben behandeln nun in systematischer, stets die Gründung und Erhaltung des Wohlstandes im Auge habender Reihenfolge:

Die Vortheile und Klugheitsmaßregeln im Erwerbsleben; die Berufsfragen in ihrem Zusammenhang mit dem Erwerbsleben; die Findigkeit; die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten; die Gründung, Einführung und Leitung einer Unternehmung; den Kauf und Verkauf; den Rechtsschutz u. s. w.; ferner das Geld und die Geldangelegen-

heiten; — das Wesen und die Bedeutung des Credits; — den Crediterwerb; — die Rentabilität; — die Praxis der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten; — den Capitalerwerb; — die Capitalanlage und Vermögensvermehrung; — das Wesen und die Bedingungen glücklicher Spekulationen; — die Irrthümer und Mißgriffe im Erwerbsleben; — die Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste und Nothstände; — die Rathschläge in wirthschaftlichen Bedrängnissen; — die außerordentlichen Erwerbsquellen und Nebenerwerbe für alle Berufsklassen, — sowie auch lehrreiche Beispiele und die goldene Lebenskunst.

Zum Selbstunterrichte in denjenigen Fächern der allgemeinen Bildung, welche zu den praktischen Kenntnissen und Fertigkeiten gehören, empfehlen wir folgende besonders zu diesem Zwecke geeignete billige Bücher*):

Deutsche Sprache in Wort und Schrift:

„Lehrbuch der deutschen Sprache" von J. Fleischer.
„Ausführliches Lehrbuch der deutschen Sprache" von K. W. L. Heyse.
„Sprachlehre" von Eduard Michelsen.
„Handwörterbuch der deutschen Sprache" von D. Sanders.
„Briefsteller" von Ramler oder Kiesewetter.
„Redekunst" von Roderich Benedix.
„Orthographischer Wegweiser" von Duden.
„Schreibunterricht" von Adolf Henze.
„Urkundenlehre" von Fr. Leist.
„Fremdwörterbuch" von K. W. L. Heyse.
„Fremdwörterbuch" von D. Sanders.

Praktisches Rechnen:

„Vollständige kaufmännische Arithmethik" von Handelsschuldirektor Braun.
„Arithmetik" von E. Schick.
„Raumberechnungen" von Friedrich Hermann.

---

*) Dieselben sind am bequemsten durch jede Buchhandlung zu beziehen. Falls am Orte keine Buchhandlung existiren sollte, würden genannte Bücher durch die Buchhandlung von Reinhold Fröbel in Leipzig geliefert werden können, auch ertheilt dieselbe bereitwilligst nähere Auskunft über diese Bücher und auch über solche Fachwerke, welche in unserem Verzeichniß keine Aufnahme finden konnten.

Buchführung:

„Kaufmännische Buchführung" von O. Klemich.
„Landwirthschaftliche Buchführung" von K. Birnbaum.
„Baugewerbliche Buchführung" von Morgenstern.
„Buchführung für Handwerker" von Morgenstern.

Geographie:

„Schulgeographie" von E. v. Seydlitz.
„Neues Lehrbuch der Geographie" von Daniel.
„Leitfaden der Geographie" von Daniel.
„Volksatlas" von Andree.
„Schulatlas" von L. Liechtenstern und Lange.
„Schulatlas" von Sydow.

Naturgeschichte:

„Grundriß der Naturgeschichte" von S. Schilling.
(Davon existiren auch Ausgaben in einzelnen Theilen:
I. Thierreich. II. Pflanzenreich. III. Mineralreich).
„Allgemeine Botanik" von Ernst Hallier.
„Landwirthschaftliche Botanik" von C. Müller.
„Zoologie" von C. G. Giebel.
„Mineralogie" von G. Leonhard.
„Leitfaden der Naturgeschichte" von Leunis.
(In 3 Abtheilungen: Zoologie, Botanik, Mineralogie).

Physik:

„Physik" von Heinrich Gretschel.
„Naturlehre" von C. E. Brewer.
„Elemente der Physik" von Reis.

Chemie:

„Chemie" von Heinrich Hirzel.

Geometrie:

„Planimetrie" von Spieker.
„Ebene und Räumliche Geometrie" von F. A. Flieger.

Zeichnen:

„Zeichenschule" von F. A. Flinzer.

Für die Vervollständigung des Fachwissens empfehlen wir hauptsächlich folgende zum Selbstunterrichte ganz besonders geeignete billige Bücher*):

„Ackerbau" von Wilhelm Hamm.
„Agrikulturchemie" von E. Wildt.
„Appretierkunst" von Pelouce.
„Baukonstruktionslehre" von W. Lange.
„Baustile" von E. Frh. v. Sacken.
„Bautischlerei" von Behse.
„Bienenzucht" von G. Kirsten.
„Börsengeschäfte" von Herm. Hirschbach.
„Buchdruckerkunst" von C. A. Franke.
„Droguenkunde" von G. Heppe.
„Elektrotechnik" von Th. Schwartze.
„Farbwaarenkunde" von Gustav Heppe.
„Färberei und Zeugdruck" von Hermann Grothe.
„Feldmeßkunst" von Friedrich Hermann.
„Fischzucht" von F. Meyer.
„Flachsbau" von C. Sonntag.
„Fleischbeschau" von F. W. Rüffert.
„Forstbotanik" von H. Fischbach.
„Galvanoplastik" von G. Seelhorst.
„Gartencultur" von Fuller.
„Kaufmännische Correspondenz" von C. H. Findeisen.
„Handelswissenschaft" von Karl Arenz.
„Heizung, Beleuchtung und Ventilation" von Th. Schwartze.
„Hufbeschlag" von E. Th. Walther.
„Hüttenkunde" von E. F. Dürre.
„Kindergärtnerei" von Fr. Seidel.
„Klavierspiel" von Franklin Taylor.
„Kompositionslehre" von J. C. Lobe.
„Kriegsmarine" von Georg Powel.
„Mechanik" von Ph. Huber.
„Metallarbeit und Metallgießerei" von Abbaß.
„Meteorologie" von Heinrich Gretschel.
„Mikroskopie" von Carl Chun.
„Milchwirthschaft" von Eugen Werner.
„Musik" von J. C. Lobe.
„Musikinstrumente" von F. L. Schubert.
„Nivellierkunst" von Friedr. Hermann.
„Nutzgärtnerei" von Hermann Jäger.
„Obstbau" von Fuller oder Rivers.
„Orgel" von E. S. Richter.
„Orgelbau" von Heinrich.
„Ornamentik" von F. Kanitz.
„Photographie" von Julius Schnauß.

*) Diese sehr billigen Bücher sind ebenfalls am bequemsten durch jede Buchhandlung zu beziehen; nach den Orten, an denen sich keine Buchhandlung befindet, können die Bücher von Reinhold Fröbel in Leipzig, der auch nöthigenfalls jede nähere Auskunft ertheilt, geliefert werden.

„Registratur- und Archivkunde“ von Georg Holtzinger.
„Rosenzucht“ von Hermann Jäger.
„Spinnerei und Weberei“ von Hermann Grothe.
„Telegraphie“ von Karl Ed. Zetzsche.
„Landwirthschaftliche Thierzucht“ von Eugen Werner.
„Turnkunst“ von Moritz Kloß.
„Uhrmacherkunst“ von F. W. Riffert.
„Unterricht und Erziehung“ von C. F. Lauckhard.
„Versicherungswesen“ von Oskar Lemke.
„Wäscherei, Reinigung und Bleicherei“ von Hermann Grothe.
„Waarenkunde“ von E. Schick.
„Weinbau“ von Fr. Jac. Dochmahl.
„Ziergärtnerei“ von Hermann Jäger.
„Zimmermalerei“ von Steinhausen oder Watin.
„Zinkographie“ von Martin.

---

9. Kapitel.

Die Vortheile und Klugheitsregeln im Erwerbsleben.

Vom Nutzen wird die Welt regiert,
Drum lernt den Vortheil zu ergreifen!
Wer ihn verachtet, ihn verliert,
Läßt nicht des Wohlstands Früchte reifen.

Wenn ein Mensch, der früher nichts besaß, in seinen Vermögensverhältnissen rasch vorwärts kommt, und es scheinbar den Eindruck macht, als würde er bei seinen Unternehmungen oder in seiner Stellung und Laufbahn ohne besondere Anstrengung nur vom Glücke emporgetragen, dann rufen in der Regel gedankenlose oder neidische Leute aus: „Na, der greift auch in lauter Glückstöpfe, er mag anfangen, was er will! Das Glück ist eben blind und fällt ohne Grund mit Vorliebe auf diesen Menschen!“ —

Das Glück ist aber durchaus nicht so blind, wie viele glauben, sondern die Menschen sind oft blind und sehen mit offenen Augen nicht, wie der Glückliche den Weg des Glückes gefunden hat.

Dasselbe muß sich naturgesetzlich einfach an die Sohlen jedes Menschen heften, der seinen Vortheil zu ergreifen weiß. Ein solcher braucht dann das Glück nicht mehr zu suchen, sondern er hat es bereits in der Hand. Es bilden sich fast nur noch günstige Verhältnisse für ihn und Alles muß gut und glücklich gehen.

Manche möchten nun vielleicht klagen oder spotten, daß sie ihren Vortheil gern wahrnehmen möchten, wenn sich derselbe nur darböte.

Wer dies sagt, beweist nur, daß sein geistiges Auge noch nicht genug geschärft ist, daß sein Verstand und seine Willenskraft noch nicht hinlänglich daran gewöhnt sind, alle sein Berufsleben günstig oder ungünstig beeinflussenden Dinge zu beobachten, sie sich nutzbar zu machen oder fern zu halten.

Die mannigfaltigsten Vortheile bieten sich nämlich im Leben immer dar und warten förmlich auf ihre Wahrnehmung durch die Menschen. Das Glück oder das Schicksal ist deshalb auch durchaus nicht so blind und ungerecht wie es von Vielen hingestellt wird, denn die Gelegenheit, seinen Vortheil wahrzunehmen, ist für den Armen und Unbegüterten ebenso vorhanden, wie für den Reichen, ja, jener kann auf seinen Nutzen in vielen Fällen sogar noch besser achten, da er nicht wie dieser durch Standesvorurtheile gebunden und durch behäbigen Besitz gleichgiltig gegen viele Vortheile geworden ist. In diesem Umstande liegt auch die Erklärung für die ziemlich häufige Beobachtung, daß unfähig gewordene Söhne reicher Leute verarmen und tüchtige Söhne armer Leute reich werden.

Die Armuth und der noch ungenügende Besitz schärfen eben den Verstand und spornen die Thatkraft zur Ergreifung aller Vortheile an, der Reichthum dagegen, zumal wenn er ererbt und nicht selbst erworben ist, setzt sich oft so lange über die wirthschaftliche Weisheit hinweg, bis das Faß, welches man unerschöpflich wähnte, ein Loch bekommen hat.

Das Wahrnehmen der Vortheile ist deshalb eine der wichtigsten Klugheitsregeln für das Berufs- und Erwerbsleben.

Man denke nun aber auch nicht, daß diese Vortheile etwa hauptsächlich darin zu bestehen haben, daß man stets darauf erpicht ist, Geld und Geldeswerth zu erlisten und zu erraffen. Dies hieße einem berechtigten Bestreben eine einseitige, ja bedenkliche Richtung geben, welche an einen Abgrund führen kann. Die Vortheile müssen vielmehr auf allen Gebieten, auf denen der Wohlstand und das Glück sich entwickelt, möglichst vollständig wahrgenommen und es darf nicht nur lediglich dem Mammon nachgejagt werden.

Es giebt für die mannigfaltigen Berufsklassen und auch wiederum für die einzelnen Menschen große Verschiedenheiten in der Ergreifung der Vortheile, weshalb wir sowohl im Allgemeinen als auch an einigen Beispielen erläutern wollen, auf welche Weise dieselben zu erfassen sind.

Wir erwähnten bereits, daß sich für jeden Menschen eine Menge großer und kleiner Vortheile stets darbieten und es nur

darauf ankomme, sie zu sehen, zu ergreifen und sie sich nutzbar zu machen.

Man übe also in der Schule der täglichen Erfahrung zunächst seinen Verstand in der Beurtheilung nützlicher und schädlicher Dinge, man lege sich aber auch häufig die Frage vor:

Wodurch kann ich in meinem Berufs- und Erwerbsleben weiter vorwärtskommen? — Dann wird man nach und nach einsehen, daß die Gelegenheiten dazu dicht neben einander stehen und man vorher den Wald vor lauter Bäumen nicht sah.

Als eine der wichtigsten Vorbedingungen, um befähigt zu sein, seinen Nutzen gehörig wahrzunehmen, müssen wir die bereits im vorigen Kapitel geschilderte Ausbildung und Anwendung des „praktischen Sinnes“ bezeichnen, auf welche wir deshalb nochmals ausdrücklich hinweisen.

Außerdem muß aber eine beständige Aufmerksamkeit auf Alles, was Nutzen oder Schaden verursachen kann, bei Jedem, der seinen Vortheil ergreifen will, vorhanden sein, die Aufmerksamkeit muß mit dem praktischen Sinne und der verständigen Einsicht förmlich auf Posten stehen, damit uns kein Vortheil entschlüpfen kann.

Ferner ist es sehr wichtig, die Fortschritte und Verhältnisse in seinem Berufs- und Erwerbsleben einer öfteren Prüfung zu unterziehen. Man wird dadurch wahrscheinlich diese oder jene werthvolle Entdeckung machen, bezüglich welcher man früher wie mit Blindheit geschlagen war.

Das Gebiet dieser Beobachtungen, welche zu einer besseren und vollständigeren Wahrnehmung der Vortheile dienen, ist ebenso mannigfaltig als unerschöpflich, sie erstrecken sich naturgemäß auf alle Faktoren und Umstände, welche bei der Gestaltung unseres Vorwärtskommens mitwirken und wir können deshalb nur an einigen Beispielen die Richtung, welche solche Beobachtungen zu nehmen haben, angeben.

Fühlt man, daß es von großem Nutzen sein würde, wenn man mehr arbeitet, vielleicht früh eine oder gar zwei Stunden zeitiger mit dem Tagewerke beginnt, so nehme man nur schleunigst diesen Vortheil wahr.

Sieht man ein, daß man arbeitslustiger und thatkräftiger ist, wenn man sich am Abend zeitig zu Bett gelegt und nicht die halbe Nacht bei Spiel und Trunk zugebracht hat, so beachte man auch diesen Vortheil.

Empfinden wir, daß die Personen, welche Einfluß auf die günstige Gestaltung unseres Berufs- und Erwerbslebens haben, nicht das rechte Vertrauen zu uns haben, so müssen wir uns bemühen,

durch gefälligeres Wesen, eifrigere Pflichterfüllung, größere Leistungsfähigkeit, Rücksichtnahme auf gewisse Eigenthümlichkeiten u. s. w. die Gunst derselben zu erwerben. Es ist dies thatsächlich einer der größten Vortheile, welchen ein Mensch erlangen kann, denn Jeder braucht zu seinem guten Fortkommen die Gunst, oder sagen wir besser, die günstige Meinung anderer Personen, mögen diese nun Vorgesetzte, Principale, Mitarbeiter oder Kunden heißen. Die berufslosen Menschen könnten hiervon höchstens eine Ausnahme machen, aber selbst dem reichen Rentier muß das Leben hohl und schaal werden, wenn er bemerkt, daß seine Umgebung eine ungünstige Meinung von ihm hegt.

Beobachtet man ferner, daß ein Berufsgenosse, ein Mitbewerber oder auch ein Freund, ein Bekannter ungewöhnliche Fortschritte in seinen Berufsleistungen oder Vermögensverhältnissen macht, so erkundige man sich mit vorsichtiger Klugheit nach der Ursache derselben, denn man wird meistens aus den dadurch gewonnenen Beobachtungen eine günstige Nutzanwendung für sich selbst machen können. Man thue aber nicht nur die Augen auf, wenn man die Ursachen des Emporkommens bei Anderen sehen kann, sondern man achte auch ebenso sorgfältig auf die Gründe, warum Dieser oder Jener rückwärts kam, da man daraus für sein Streben noch viel mehr profitiren kann.

Ferner ist es auch durchaus nöthig, bezüglich seiner Ausgaben und Einnahmen monatlich, vierteljährlich und jährlich Vergleiche aufzustellen und sollte nicht nur der gesetzlich dazu verpflichtete Kaufmann, sondern überhaupt Jedermann über dieselben Buch führen, da man nur dadurch eine genaue Vergleichung ermöglichen und einen richtigeren Ueberblick über seine wirthschaftlichen Verhältnisse gewinnen kann. Es kommt uns erst dann so recht zum Bewußtsein, wie viel wir Ausgaben hatten, wenn wir die Summe in monatlicher, vierteljährlicher und jährlicher Berechnung vor uns sehen. Da nun fast Jedem diese Summe zu hoch erscheint und er sich wundert, so viel Geld ausgegeben zu haben, so wird er schon anfangen, die Nützlichkeit der einzelnen Ausgaben strenger zu prüfen und künftig viele unnütze oder doch in keinem Verhältnisse zu ihrem Nutzen stehende Ausgaben vermeiden. Man sei aber nur in dieser Beziehung recht streng mit sich, man behandele seine thörichten Eitelkeiten und Leidenschaften, welche so viele kleine Sümmchen verschlingen, wie Diebe und Spitzbuben, die sich des Nachts in die Häuser schleichen und Hab und Gut fortschleppen, sonst kommt man zu keinem Resultate. Man betrügt sich trotz der sorgsamsten Buchführung selbst, wenn man die Ausgaben für

Eitelkeiten und Leidenschaften, die Unkosten des Sündenregisters sich nicht vollständig vor die Augen führt und dieselben, weil es fatal und unbequem ist, entweder nicht bucht oder unter die allgemeinen Wirthschaftsausgaben in Bausch und Bogen aufnimmt.

Die Wahrnehmungen einer Anzahl der für das Berufsleben grundlegenden Vortheile läßt sich ferner am besten durch eine Reihe von Klugheitsregeln und durch Aussprüche berühmter Männer lehren. Der sorgsamsten Beachtung empfehlen wir deshalb die folgenden:

1. Man wähle zu seinem Umgange nicht nur Personen, mit denen man sich vergnügen, sondern auch solche, von denen man etwas lernen kann, die in dieser oder jener Eigenschaft vortrefflicher sind oder größere Erfahrungen haben als wir. Für jüngere Männer ist es deshalb sehr rathsam, öfter mit älteren und erfahreneren Männern einen Gedankenaustausch zu pflegen. Aus gleichem Grunde beachte man auch noch in späteren Lebensjahren die Ermahnungen und Rathschläge der Eltern.

2. Man baue nicht auf Zufall und Glück, da dasselbe die Verhältnisse nicht nothwendiger Weise zu unseren Gunsten zu gestalten braucht. Es kommt und geht und spielt keine entscheidende Rolle im Leben. Man rechne vielmehr mit den Verhältnissen, wie sie sind, richte danach sein Leben und Streben ein und nehme die Gründung seines Glückes in die eigene Hand.

3. Man bilde sich, wenn man Calamitäten zu überstehen hat, nicht ohne Weiteres ein, daß man in dem erwähnten Berufe nun einmal nichts als Unglück, nichts als Widerwärtigkeiten zu bekämpfen habe. Jeder Stand denkt, er sei am schlechtesten daran und beneidet die anderen. Daraus folgt, daß jeder Beruf seine Schattenseiten hat, und daß die Klugheit gebietet, daß man in seinem Berufe auch den Lichtseiten eine gehörige Beachtung schenkt, die Vorzüge schätzen lernt, welche man in ihm besitzt und mit diesen sein Glück zu begründen sucht.

4. Zu einem Berufswechsel, wie überhaupt zu tief in das Erwerbsleben einschneidenden Veränderungen, also in Bezug auf den Wohnort, die Stellung, die Mitarbeiter, die Bezugsquellen u. s. w., schreite man nur nach wiederholten strengen Prüfungen und nachdem man sich überzeugt hat, daß es vortheilhaft ist, oder daß es der Zwang der Umstände erheischt. Voreilige Wechsel in dieser Richtung sind in der Regel von den größten Nachtheilen begleitet und Viele kommen dadurch vom Regen in die Traufe.

5. In allen wichtigen Angelegenheiten, zumal in solchen, welche entscheidend für das Leben oder die wirthschaftlichen Verhältnisse sind, also in Bezug auf die Berufswahl, Wahl der

Mitarbeiter, Wahl des Ortes, wo man seine Ausbildung suchen, eine Stellung nehmen oder sich etabliren will, ferner auch in Bezug auf Verheirathung, neue Unternehmungen, Vermögensanlage u. s. w. befleißige man sich der äußersten Vorsicht und stelle nach allen Richtungen Prüfungen an. Der größte Theil des wirthschaftlichen und socialen Elendes, welches überhaupt in der Welt existirt, ist auf übereilte Handlungen in Dingen, welche für die Entwickelung des Erwerbslebens maßgebend sind, zurückzuführen.

6. Man lebe in wirthschaftlichen Dingen keinen großen Hoffnungen, sondern rechne bescheiden mit kleinen Erwartungen, damit man nicht traurigen Enttäuschungen anheimfällt. Hoffen und Harren macht nicht nur Manchen zum Narren, sondern sogar Viele arm und elend.

7. Die Hoffnung selbst lasse man aber niemals sinken, denn sie ist ein göttliches Geschenk, welches zur Ueberwindung der Schicksalsschläge nöthig ist und den Menschen davon abhält, in verderbliche Gleichgiltigkeit oder dumpfe Verzweiflung zu fallen. Die Hoffnung, welche dem Vertrauen auf Gott und dem wackeren Streben, mit Hülfe seiner eigenen Kräfte sich vorwärts zu helfen, entspringt, ist überdies auch eine sittliche Macht, welche sowohl Trost in Prüfungen spendet als auch einen gewaltigen Hebel für alle Arbeiten und Unternehmungen bildet.

8. Man sei nicht vertrauensselig und plaudere seine Pläne nicht aus, sondern beobachte in wirthschaftlichen Dingen, sowie auch in Bezug auf Personen, die in unserem Erwerbsleben eine Rolle zu spielen haben, Vorsicht, ja, man sei in den wichtigeren Fällen so lange mißtrauisch, bis man sich vom Gegentheile überzeugt hat.

9. Man lasse sich durch das Ansehen, welches man genießt, nicht dazu verleiten, große Credite zu nehmen, noch solche zu geben. Große Credite bauschen das Erwerbsleben zu einem Trugbild auf, lassen es großartig erscheinen, ohne daß es diesem äußeren Scheine wirklich entspricht, vermehren das Risiko und bringen in kritischen Zeiten das Verderben mit sich.

10. Man beachte Alles, was den guten Ruf und die Vermehrung des Ansehens fördert, da in demselben eine wesentliche Stütze für die gedeihliche Entwickelung des Berufslebens vorhanden ist. Man verfalle jedoch nicht den Verlockungen ehrgeiziger Eitelkeit, welche den Blick von den nothwendigen Aufgaben ablenken und den Wohlstand ruiniren können.

11. Man richte sein Augenmerk auf Fortschritte und Neuheiten, welche geeignet sind, das Berufsleben vortheilhafter, erfolgreicher zu gestalten. Man prüfe aber auch nach dieser Richtung

erst sorgfältig, denn so wahr auch jeder Stillstand Rückgang ist und stetige Fortschritte im Berufe durchaus nöthig sind, so läuft man doch auch Gefahr, durch übereilte Versuche mit neuen Mitteln und Wegen die alte bewährte Grundlage seines Schaffens zu verlieren, ohne einen Ersatz dafür zu finden.

12. Man strebe nicht gleich nach großen Erfolgen und Gewinnen, sondern stecke sich zunächst bescheidene, erreichbare Ziele, denn die natürliche Entwickelung aller Dinge steigt von Stufe zu Stufe.

Benjamin Franklin, der große Amerikaner, welcher ein ebenso bedeutender Gelehrter als Praktiker war, sagte:

„Jeder treibe seinen Beruf und lasse sich nicht von ihm treiben!"

Goethe urtheilte über das Berufsleben:

„Eines schickt sich nicht für alle!
Sehe jeder, wie er's treibe,
Sehe jeder, wo er bleibe,
Und wer steht, daß er nicht falle!"

Rollenhagen, der geniale Satyriker, fällte bezüglich der praktischen Lebensweisheit folgendes Urtheil:

„Vorgethan und nachbedacht
Hat manchen in groß' Leid gebracht,
Und vorbedacht, was nach mag kommen,
Gereichte oft zu großem Frommen."

Von Rothschild, dem Begründer des weltberühmten Bankhauses, wird erzählt, daß er auf die Fragen, wie er, der ehemalige arme Commis, zu seinem ungeheuren Vermögen gelangt sei, geantwortet habe:

„Ich suchte immer eifrig nach einem Vortheile in meinen Unternehmungen und fand bald, daß man oft zwei, ja drei Vortheile mit einander verbinden kann; ich verdiente daher an vielen Geschäften doppelt und dreifach. Das ist das ganze Geheimniß meines Reichthums!" —

Der Kunst, zwei oder drei Vortheile im Erwerbsleben mit einander zu verbinden und dadurch doppelten oder gar dreifachen Gewinn zu erzielen, haben wir deshalb auch in einem späteren Abschnitte dieses Werkes ein besonderes Kapitel gewidmet.

Aus diesen Ausführungen über die „Vortheile und Klugheitsregeln im Erwerbsleben" geht nun aber hervor, daß sie je nach den verschiedenartigen Aufgaben des Berufes eine besondere Wahrnehmung und Verwerthung erheischen. Wir lassen deshalb der allgemeinen Belehrung über dieselben nunmehr die specielle folgen.

Wir zeigen, daß die wirthschaftlichen Hauptfragen, wie sie der Reihe nach im Berufsleben auftauchen, nur dann mit Sicherheit erfolgreich gelöst werden können, wenn die einschlägigen Regeln der Klugheit beachtet und die sich den geschärften Augen immer darbietenden Vortheile erfaßt und festgehalten werden.

10. Kapitel.

Der Beruf, die Berufswahl und der Berufswechsel.

Wohl unglückselig ist der Mann,
Der unterläßt das, was er kann,
Und unterfängt sich, was er nicht versteht;
Kein Wunder, daß er zu Grunde geht.
Goethe.

Die erste Bedingung für ein erfolgreiches Erwerbsleben besteht darin, daß man sich einem Berufe widmet, das heißt, seine Thätigkeit ausschließlich oder doch überwiegend einem bestimmten Fache zuwendet. Der Einzelne erlangt dadurch der Gesammtheit gegenüber die Vortheile der getheilten Culturarbeit, indem er nur auf ein Feld derselben seine Kräfte concentrirt und die übrigen Gebiete Anderen überläßt. Ganz besonders begabte Männer sind allerdings zuweilen im Stande, in zwei oder gar drei Berufsarten Bedeutendes zu leisten, dies bleibt aber eine Ausnahme, und für alle anderen Menschen gilt die allgemeine Erfahrungsregel, daß sie mit ihren Kräften nur in einem Fache etwas Tüchtiges, etwas Befriedigendes schaffen können.

Die Klugheit und die Nothwendigkeit gebieten daher vereint, sich nur einem Berufe zu widmen, wenn man sein wirthschaftliches Leben gedeihlich gestalten will; denn dadurch, daß man nur die Arbeiten eines Faches verrichtet, erlangt man in demselben am sichersten Vollkommenheit und Meisterschaft, von welchen Eigenschaften im Berufe ja der Erfolg allein abhängt.

Derselbe wird übrigens nicht schon dadurch erreicht, daß man seine Kräfte einem Fache zuwendet: man muß diese demselben auch voll und ganz weihen. Jede Halbheit, jede Lauheit, jede Zerfahrenheit bei der Berufsthätigkeit ist von großem Uebel, indem dadurch die Arbeitskraft geschwächt wird und diejenigen Leistungen, welche den Erfolg verbürgen, sich nicht entfalten können.

Was man daher in seinem Berufe nun einmal ist oder sein will, muß man ganz sein. Es ist deshalb nöthig, daß man der

einmal erwählten Thätigkeit sich mit Fleiß und Ausdauer, Eifer und Ernst hingiebt, damit dieselbe des Segens theilhaftig wird, der einer solchen Thätigkeit als einer sittlichen Macht innewohnt.

Im Berufsleben sind deshalb auch besonders zu vermeiden alle Arten von Phantastereien und den Geist zerstreuende Gedanken, ferner auch schlechte Laune und Mißmuth, Befürchtungen und Schwarzseherei. Immer und immer wieder ist daran zu denken, daß eine gute Arbeit, ein befriedigender Erfolg stetiges Schaffen, Aufmerksamkeit und Umsicht zur Voraussetzung haben, und daß man diese Tugenden so lange üben muß, bis sie zur Gewohnheit geworden sind.

Auf diese Weise gelangt die Berufsthätigkeit nicht nur zu ihrer vollen und regelmäßigen Wirkung, sondern sie schwingt sich auch bald auf eine höhere Stufe der Leistungsfähigkeit empor, wie es das gehörige Zusammenfassen und Ueben der Kräfte mit sich bringen muß.

Um Körper und Geist zeitweilig von der Berufslast zu befreien und zu neuer Arbeit zu stärken, sind indessen sowohl innerhalb der dem Berufe gewidmeten Tageszeit als auch nach derselben Ruhe- und Erholungspausen nothwendig. Die Wirkung derselben ist am vorzüglichsten, wenn man sie regelmäßig inne hält, Speisen und Getränke nur mäßig zu sich nimmt und solche Vergnügungen vermeidet, welche der körperlichen und geistigen Frische nachtheilig sind.

Diese Hinweise auf die Bedingungen einer erfolgreichen Berufsthätigkeit mögen vielleicht Manchen als überflüssig erscheinen; sie sind es aber nicht, wenn man bedenkt, wie viel gegen diese Bedingungen tagtäglich gefehlt wird, und daß ungenügende Leistungen im Berufe und mangelhaftes Erwerbsleben nur zu oft ihren Grund darin haben, daß die berufsmäßige Arbeit nicht mit der nöthigen Hingabe und ohne die gehörige Beachtung der zum Erfolge nothwendigen Voraussetzungen stattfindet.

Der weiteren Ausführungen sind wir aber in dieser Richtung überhoben, es geschah dies bereits in den Abhandlungen über die Thatkraft, den Unternehmungsgeist, die Lust und Liebe, die Pflicht und den Charakter im Berufe, und können wir denjenigen, die ihre Berufsthätigkeit noch nicht zur befriedigenden Entfaltung brachten, nur wiederholt die Beachtung der in jenen Kapiteln enthaltenen Lehren empfehlen.

Für ein segensreiches Erwerbsleben ist es nun aber nicht nur nöthig, sich einem Berufe überhaupt zu widmen, sondern man muß auch dem richtigen angehören, also demjenigen, in welchem man

nach seinen Fähigkeiten und den obwaltenden Umständen entsprechend auch leistungsfähig sein kann.

Denn wenn man auch in jedem Berufe sein Glück machen oder doch zur Zufriedenheit gelangen kann, so ist es in Bezug auf das berufsmäßige Endziel, die Erreichung einer wirthschaftlichen Existenz und eines befriedigenden Wohlstandes, doch durchaus nicht gleichgiltig, welchen Beruf der Einzelne wählt.

Ein gedeihliches Berufsleben hängt außer von der Erfüllung der bereits erwähnten Bedingungen immer auch noch von der Berücksichtigung gewisser einschlägiger Verhältnisse und von der Beobachtung gewisser Klugheitsregeln ab. Da nun außerdem die Berufsklassen sehr mannigfaltig sind und die verschiedenartigsten Anforderungen erheischen, so ist es von höchstem Werthe, bei der Wahl des Berufes für den Einzelnen alle betreffenden Umstände in Anschlag zu bringen und erst dann die Entscheidung zu treffen.

Ein Hauptgrund geringer Leistungsfähigkeit und großen wirthschaftlichen Elendes ist offenbar darin zu erblicken, daß viele Menschen in ihrem Berufsleben nicht am rechten Platze stehen, und diesen ausfindig zu machen, das ist die schwierige Aufgabe der Berufswahl.

In diesem Sinne aufgefaßt, hat die Berufswahl nicht nur Bedeutung für junge Leute, welche in das praktische Leben eintreten wollen, sondern dieselbe spielt auch im späteren Erwerbsleben noch eine wichtige Rolle. Denn in vielen Berufsarten gilt es, behufs Erreichung größerer Erfolge, sich wiederum einer Specialität zu widmen; außerdem sind auch in ein- und demselben Berufe oft ganz verschiedene Thätigkeiten vorhanden, und hat dann gewissermaßen noch eine engere Wahl stattzufinden. An alle diejenigen, welche sich nicht dem Beamten- oder Lehrerstande, also den freien praktischen Berufen, widmen, tritt auch in der Regel in reiferen Jahren die Frage heran, ob sie ihre Thätigkeit in dienstbarer Stellung beschließen oder ihr Glück mit der Selbstständigkeit, mit einem eigenen Geschäfte, versuchen wollen. In dem einen oder anderen Erwerbszweige entwickeln sich zuweilen auch außerordentlich schwierige Verhältnisse, welche Diesen und Jenen nach einer neuen Specialität oder gar nach einer ganz anderen Thätigkeit drängen. Zuweilen bietet sich auch eine günstige Gelegenheit dar, daß man auf einem anderen Gebiete und in einem ganz anderen Berufe sein Glück zu machen im Stande ist.

Es kann also keinem Zweifel unterliegen, daß die Berufswahl nicht nur in der Jugend, sondern auch noch im vorgerückten Alter,

wenn auch in beschränktem Maße, vorhanden und die richtige Entscheidung von hohem Werthe ist.

Die wichtigste und entscheidenste Rolle spielt indessen die Berufswahl in der Jugend; hier ist sie von grundlegender, ja in vieler Hinsicht sogar das Schicksal des Betreffenden bestimmender Bedeutung, und ihr müssen wir deshalb auch eine außerordentliche Sorgfalt widmen.

Ehe wir nun aber die Grundbedingungen feststellen, nach denen ein Beruf erwählt werden muß, um gute Erfolge zu erzielen, sind wir genöthigt, erst auf einige gefährliche Hindernisse aufmerksam zu machen, welche Eltern wie Kindern bei der Berufswahl die Augen blenden.

Jene bestehen hauptsächlich darin, daß die Eltern aus Eitelkeit und Ehrgeiz von den Fähigkeiten ihrer Kinder eine zu hohe Meinung haben, und daß sie deshalb sammt den jungen Leuten von einer Menge Illusionen erfüllt sind, wenn für diese ein Berufskreis gewählt werden soll. Die Zukunft erscheint ihnen im rosigsten Lichte, und es wird ein herrliches Phantasiegemälde aufgerollt, welches mit der Wirklichkeit im grellen Widerspruche steht. Die schmerzlichsten Enttäuschungen können natürlich in solchen Fällen nicht ausbleiben, und die gewöhnliche Folge ist, daß der „hochbefähigte Sohn" schließlich zu nichts tauglich befunden wird, weil er das, was er werden wollte, nicht werden konnte, und das, was er werden konnte, nicht werden wollte.

In Hinblick auf die Traurigkeit solcher Fälle können wir nur nochmals betonen, daß der Ehrgeiz und die Eitelkeit der Eltern an ihnen hauptsächlich Schuld tragen, indem mancher reich gewordene Kaufmann oder Fabrikant aus seinem Lieblingssohne einen Staatsmann, einen General oder genialen Künstler, viele in Wohlstand gekommene Handwerker oder Landleute aus ihren Söhnen durchaus Beamte und Gelehrte machen wollen.

Andere Hindernisse, welche sich einer richtigen Berufswahl entgegenstellen, sind die gar nicht so selten vorkommende Sorglosigkeit, Oberflächlichkeit und Gleichgiltigkeit, mit welcher leichtsinnige Eltern die Berufswahl ihrer Kinder behandeln.

„Es wird sich schon ein Plätzchen für meinen Sohn finden", mit dieser Redensart trösten sich Viele. Dann aber ist auf einmal der Junge confirmirt, Hals über Kopf wird nun gewählt und der arme Mensch hat von Glück zu sagen, wenn er keiner Uebereilung, keiner Verkehrtheit, welche nun die Eltern in Bezug auf seine Berufswahl begehen können, zum Opfer fällt.

Zu einer vernünftigen, den erstrebten Erfolg verbürgenden

Berufswahl gehört vor allen Dingen, daß die Eltern bei Zeiten und mit der nöthigen Sorgfalt in Erwägung ziehen, welchen Beruf ihre Kinder einmal mit Vortheil ergreifen können, und daß sich bei diesen Erwägungen ehrgeizige und eitele Beweggründe nicht in den Vordergrund drängen.

Daraus folgt, daß die Kinder bescheiden und sorgfältig erzogen werden müssen und die Vorbereitung für die Berufswahl bereits in gehöriger Weise im Elternhause und der Schule beginnen und fortgesetzt werden muß. Gute Sitten und tüchtige Leistungen in den Unterrichtsfächern der Schule sind und bleiben die richtigen Grundlagen für jeden Beruf, und in dieser Richtung liegt das Meiste in der Hand der Eltern, denn die Schule kann ohne die häusliche Erziehung nur Unvollständiges leisten. Hier anzuspornen, dort zu zügeln, da Lücken auszufüllen und das Betragen der Kinder zu überwachen, bleibt daher eine ernste Pflicht der Eltern. Würde diese immer redlich geübt, so hätte man weniger über mißrathene Kinder und daraus entspringende herbe Prüfungen zu klagen, die man so gern dem harten Schicksale zuschreibt. — Durch eine gewissenhafte Theilnahme der Eltern an der Vorbildung der Kinder bilden sich jene allmählich ein sicheres Urtheil über die Fähigkeiten ihrer Sprößlinge, und der Berufswahl wird der Hauptweg geebnet.

Hat man sich nun aber auch über die Eigenschaften eines Kindes ein Urtheil sorgfältig gebildet, so muß die Entscheidung über den Beruf doch noch einer eingehenden Prüfung unterzogen und die Berufswahl hauptsächlich nach der Beantwortung folgender Hauptfragen entschieden werden:

1. Hat der junge Mensch Neigung zum Berufe?
2. Decken sich seine geistigen Fähigkeiten wenigstens mit den Grundanforderungen des Berufes?
3. Entspricht seine Körperconstitution demselben?
4. Können die Eltern die Unkosten der betreffenden Berufsausbildung, und was sonst zum Fortkommen des jungen Mannes nöthig ist, bestreiten?
5. Wie sind die Aussichten in dem betreffenden Berufe? Ist er überfüllt? Liegt er darnieder?
6. Bringt der Beruf ein großes Risiko an Vermögen oder Leben und Gesundheit mit sich und ist man mit sich darüber einig, dieses Risiko auf sich nehmen zu wollen? (Eine besonders strenge Prüfung erfordern deshalb alle Entscheidungen für Künstlerberufe und überhaupt alle auf die Erreichung etwas Außergewöhnlichen gerichteten Berufswahlen).

7. Steht der zu erwählende Beruf nicht in grellem Widerspruche mit dem Stande der Eltern?

Nur die günstige Beantwortung dieser sieben Hauptfragen darf die Entscheidung für den betreffenden Beruf bestimmen, sonst spielt man leichtsinnig mit dem Schicksale des jungen Menschen.

Sind Eltern und Kinder über die richtige Beantwortung dieser Fragen nicht mit sich einig, so ziehe man erfahrene Personen, von denen man ein aufrichtiges Urtheil erwarten kann, zu Rathe. Ueberhaupt ist es zu empfehlen, die Lehrer über ihre Meinung bezüglich des für den jungen Mann zu erwählenden Berufes zu befragen und auch Erkundigungen nicht nur bei einem, sondern der Sicherheit halber bei mehreren Fachmännern einzuziehen, diesen auch den Lehrling oder Aspiranten vorzustellen.

Wichtig ist es ferner auch, den Rath eines erfahrenen Arztes vor der Berufswahl des Sohnes zu hören, und es ist zu beklagen, daß nur wenige Eltern daran denken, sich Auskunft über die körperliche Befähigung ihrer Kinder bezüglich des Berufes zu holen. Ist die Brust des jungen Mannes für den betreffenden Beruf zu schwach, reicht die Kraft seiner Augen nicht dazu, oder ist er in seiner Entwickelung noch weit zurück, so kann man nur zu oft nach einigen Jahren statt eines leistungsfähigen Menschen einen unfähigen, einen kranken, dem Siechthum verfallenen vor sich sehen.

Wir dürfen übrigens nicht unterlassen, auch vor den dem Leichtsinn, der Oberflächlichkeit und der Eitelkeit entgegengesetzten Fehlern: vor der Engherzigkeit und Aengstlichkeit bei der Berufswahl zu warnen.

Einem wohl erzogenen und befähigten Knaben, der zu guten Hoffnungen berechtigt, muß man auch etwas zutrauen, und sind dessen Talente ausgezeichnet und rathen selbst die Lehrer und sonstige Sachkenner dazu, den jungen Mann sich einem höheren Berufe widmen zu lassen, so soll man es schon thun, selbst wenn man bezüglich dessen vollständiger Ausbildung erhebliche Opfer bringen müßte. In diesem Falle steht die Eitelkeit nicht im Vordergrunde, sondern das Talent will sein Recht haben; es sucht sich ja auch oft ohne große Beihilfe der Eltern und Lehrer seinen Weg und findet ihn meistens.

Es kommt auch vor, daß talentvolle junge Menschen eine große Neigung zur Schüchternheit, zur Abgeschlossenheit haben, und daß ihre Talente erst dann hervortreten, wenn man das schüchterne Wesen bei ihnen beseitigen hilft. Derartige Knaben muß man anspornen, ja sogar zum Ehrgeiz ermuntern, damit sie

mit ihren Leistungen aus sich herausgehen und ihr Licht nicht unter den Scheffel stellen.

Zu Leichtsinn und übertriebener Ausgelassenheit neigende junge Leute thue man in eine strenge Lehre, die ihnen nur nützlich sein kann, da sie in der Regel im Besitze einer unverwüstlichen Kraft sind und eine eiserne Zucht vertragen. Der Lehrherr muß indessen auch darüber verständigt werden, den Bogen nicht allzu straff zu spannen.

Im Uebrigen wird es einleuchten, daß es keinen Werth haben kann, nach einer theoretischen Schablone die Fähigkeiten und Bedingungen für erfolgreiche Leistungen in den einzelnen Berufsklassen aufzuzählen; bei der Berufswahl muß stets für den einzelnen Fall besonders beschlossen werden, da die Verhältnisse zu verschieden sind und oft auch nach den Ortschaften und Staaten wechseln. Die von uns gegebene Anleitung für die Berufswahl wird aber in allen Fällen genügen, durch Aufwand einiger Mühe die Punkte der Entscheidung kennen zu lernen.

Wir kommen nun zu der Betrachtung der Frage, welche Berufsklassen in ihrem Erwerbsleben günstig und welche weniger günstig gestellt sind.

Diese Frage läßt sich nicht ohne Weiteres bald mit „gut", bald mit „mittelmäßig", bald mit „schlecht" beantworten, weil es zu sehr auf den Einzelnen, auf seine Fähigkeiten und Eigenschaften ankommt, wie sich sein Erwerbsleben gestaltet und nicht auf seinen Beruf, sofern er nur denselben richtig gewählt hat.

Auch wechseln die Vorzüge und Nachtheile der einzelnen Berufsklassen gar bunt, aber doch ziemlich gerecht einander ab.

Der Beamte kann sich auszeichnen, kann rasch avanciren; er hat sein festes und sicheres Einkommen und erhält im Alter Pension. Er kann aber auch keine Gelegenheit zur Auszeichnung haben, kann verkannt werden und im Avancement zurückbleiben. Der Kaufmann hat Gelegenheit, große Reichthümer durch glückliche Spekulationen zu erwerben, aber durch unglückliche kann er auch viel davon verlieren. Der Industrielle oder Gewerbtreibende vermag durch eine hervorragende Leistung in Bezug auf Qualität oder Quantität, durch eine Neuheit, durch eine Erfindung sein Glück zu machen, er kann aber auch durch zeitweiliges Darniederliegen seines Geschäftszweiges große Einbußen erleiden. Den Landwirth können reiche Ernten und eine vorzügliche Viehzucht zum beneideten Besitzer machen; Mißernten, Viehseuchen oder Ueberproduktion sind aber auch im Stande, die Früchte seines Fleißes zu schmälern. Auch giebt es noch Vorzüge und Nachtheile der

verschiedenen Berufskreise in Bezug auf die sociale Stellung, den Lebensunterhalt und die Gesundheit.

So beobachtet man Licht- und Schattenseiten in allen Ständen und man kann den einen vor dem anderen nicht als besonders bevorzugt preisen.

Immer liegt es in der Hand des Einzelnen, sich die Vortheile seines Berufes anzueignen und die Nachtheile so viel als möglich in den Hintergrund zu drängen. Versteht er dies, dann bietet ihm sein Stand auch genügenden Wohlstand dar und die Art des Berufes ist dabei ohne maßgebenden Einfluß. Wir werden die Wahrheit dieser Thatsachen in mehreren späteren Kapiteln der „praktischen Erwerbslehre" noch deutlicher veranschaulichen als es hier in dem Abschnitte über die Berufsfragen möglich ist, so daß Jeder, weß' Standes er auch sei, die Nutzanwendung davon für sein Erwerbsleben ziehen kann.

Die Hauptsache im Berufsleben an sich bleibt, daß der Einzelne sich denjenigen Beruf wählt, den er ausfüllen kann, und daß er dann aber auch unablässig bemüht ist, in diesem erwählten Berufe das Beste zu leisten.

Als Grundregel für's Leben gilt ferner, daß man dem einmal erwählten Berufe treu bleibt und sich durch anfängliche Mißerfolge oder gar durch den Wahn, in anderen Berufsarten wäre ein besseres Fortkommen, nicht zum Berufswechsel leicht verleiten läßt. Man würde in dem neuen Fache auch neue Schattenseiten entdecken, wankelmüthig und mißmuthig werden, vielleicht sogar zu einem abermaligen Berufswechsel schreiten und doch keinen festen Platz für den sicheren Erwerb gewinnen. Eine dornenvolle Lern- und Prüfungszeit, oft sogar eine Sturm- und Drangperiode hat Jeder in seinem Berufe zu bestehen, und wirklich lieb gewinnt er ihn erst, wenn er seines Berufes Herr und Meister geworden ist, wenn er die Arbeiten und Verhältnisse, die der Beruf mit sich bringt, beherrscht und dadurch sein Erwerbsleben zur Blüthe bringt.

Müssen wir nun deshalb auch als Grundsatz hinstellen, daß man dem erwählten Berufe treu zu bleiben und mit Ausdauer sein Glück in demselben zu suchen hat, so dürfen wir doch auch nicht außer Acht lassen, daß es in dieser Beziehung Ausnahmen giebt, und daß unter gewissen Umständen der Berufswechsel sogar nöthig ist, um in befriedigende wirthschaftliche Verhältnisse zu gelangen. Es ist indessen streng zu prüfen, ob triftige Ursachen für den Berufswechsel vorhanden sind und ob man einigermaßen den Anforderungen des neuen Berufes gewachsen ist, auch den festen

Entschluß gefaßt hat, mit außerordentlicher Thatkraft sich dem neuen Gebiete zu widmen.

Als triftige Ursache, den Beruf zu wechseln, ist zunächst der Umstand anzusehen, wann sich eine außerordentlich günstige Gelegenheit darbietet, in einem anderen Fache ein Ziel zu erreichen, welches man in dem eigenen nach menschlicher Voraussicht nicht erlangen zu können glaubt.

Triftige Gründe für den Berufswechsel bestehen auch dann, wenn man nach wiederholter Prüfung zu der Einsicht gelangt, daß man den steigenden Anforderungen des bisherigen Berufes nicht gewachsen ist, also zu dem ersehnten Ziele, das man sich beim Eintritt in den Beruf stellte, nicht gelangen kann.

Schließlich giebt es aber auch zwingende Gründe, welche den Betreffenden zum Berufswechsel nöthigen. Dieselben sind vorhanden, wenn die Gesundheit die Ausübung des Berufes nicht verträgt oder in demselben überhaupt die Existenzbedingungen nicht mehr vorhanden sind.

Wenn ein ganzer Geschäftszweig vollständig darniederliegt und Unternehmer oder Gehülfen und Arbeiter absolut kein Auskommen mehr dabei finden können, dann muß nothgedrungener Weise zu einem Berufswechsel geschritten werden. Derselbe ist dann jedenfalls noch besser als das Verharren in einem ewigen Nothstande.

In den alten Ländern unseres Erdtheiles kommen, Gott sei Dank, Calamitäten, welche ganze Berufsklassen oder auch zahlreiche Einzelne zum Ergreifen einer anderen Thätigkeit zwingen, nicht allzu oft vor; in den Staaten Amerika's, in welchen die wirthschaftlichen Verhältnisse noch ungeheueren Schwankungen unterworfen sind und gewaltige Nothstände häufig mit Glanzperioden jählings abwechseln, sind aber oft viele Menschen gezwungen, ihre Erwerbsthätigkeit mit einer anderen zu vertauschen. Deshalb ist es in Amerika überhaupt Sitte geworden, ein Berufsfach oder ein Unternehmen, welches seinen Inhaber wirthschaftlich nicht befriedigt, ohne viel Umstände aufzugeben und nach einem einträglicheren Erwerbe zu suchen. In seinem Leben mehreren verschiedenen Berufszweigen angehört zu haben, ist aus diesem Grunde in Amerika nichts Seltenes.

Wenn wir nun auch das schleunige Wechseln des Berufes oder Unternehmens aus den bereits erwähnten Gründen nicht empfehlen dürfen, so können wir von den Amerikanern doch lernen, daß es eine Verkehrtheit ist, zäh an einem Berufe oder Geschäfte zu hängen, in welchem man sich jahraus, jahrein vergeblich plagt, um zu einem gedeihlichen Erwerbsleben zu gelangen.

Es sind dies übrigens die Fälle, in welchen auch häufig unterschieden werden muß, ob ein vollständiger Berufswechsel oder nur ein Wechsel des Unternehmens in demselben Erwerbszweige am Platze ist.

Ein Kaufmann, ein Industrieller, ein Gewerbetreibender, ein Landwirth, der eine Reihe von Jahren in seinem Unternehmen nur mit Vermögensverlusten gearbeitet hat, darf, wenn begründete günstige Aussichten für ihn thatsächlich nicht vorhanden sind, nicht in das Blaue hinein weiter wirthschaften, bis der Bankrott über ihn hereinbricht und er außer dem Reste seines Vermögens auch noch seinen guten Ruf einbüßt. Er muß es über sich gewinnen, sein bisheriges Unternehmen aufzugeben. Eine ernste Selbstprüfung hat dann zu entscheiden, ob es rathsam ist, ein anderes Unternehmen seiner Branche zu ergreifen, oder ob es gar besser scheint, den Beruf zu wechseln und mit Ernst und Ausdauer sein Glück in einem neuen Fache zu suchen. Das letztere dürfte fast immer empfehlenswerther sein, da ein mehrjähriges erfolgloses Abmühen in einem Fache gewöhnlich darauf hindeutet, daß der Betreffende nicht verstand, demselben einen Erfolg abzuringen, oder daß die Verhältnisse auf diesem Gebiete oder in diesem Berufe überhaupt so schwierig liegen, daß ein Emporkommen fast unmöglich geworden ist.

Eine eingehendere Behandlung wird dieses wichtige Thema noch in den späteren Kapiteln über „die Mißgriffe und Irrthümer im Erwerbsleben“ und über „die Rathschläge in wirthschaftlichen Bedrängnissen“ erfahren.

Zum Schluß wollen wir in diesem Abschnitte noch mit einigen Worten der Berufswahl im engeren Sinne gedenken, welche für Jeden während eines großen Theiles seines Erwerbslebens vorhanden ist und von der mit offenen Augen Gebrauch gemacht werden muß.

Die durch die Berufsklassen bereits getheilte Culturarbeit erfährt bekanntlich in jedem Berufe noch eine weitere Theilung. Jedes Fach hat Unternehmer und verschiedene Arten von Mitarbeitern; viele Fächer haben wieder Nebenzweige oder Specialitäten, und es bleibt da bezüglich einer erfolgreichen Thätigkeit noch sehr viel zu wählen und zu prüfen übrig. Der eine ist ein guter Mitarbeiter, aber zum Leiter und Unternehmer taugt er nicht; der andere eignet sich zum Buchhalter, aber nicht zum Käufer und Verkäufer. Dieser ist nur in einer Specialität groß und benimmt sich wie ein Kind, wenn er eine ganze Branche übersehen und leiten soll; jener hat das Zeug, ein ganzes Unter-

nehmen zu verwalten und zu leiten, aber er ist trotzdem kein Fachmann und braucht einen solchen zum Beistand, wenn er nicht verkehrt anordnen und bestimmen soll. Mancher ist ein vorzüglicher Producent, ein ausgezeichneter Fabrikant, Gewerbetreibender oder Landwirth, aber er versteht den Ein- und Verkauf nicht, er ist zu wenig Kaufmann und kommt deshalb auf keinen grünen Zweig. Es hat deshalb auch Jeder im erwählten Berufe noch darauf zu achten, ob er innerhalb desselben an der rechten Stelle steht und seinen Platz wirklich voll ausfüllt, oder ob er nicht klüger thut, denselben zu wechseln oder, wo es nöthig ist, sich eine Beihilfe zu suchen.

---

11. Kapitel.

Das Erwerbsleben innerhalb und außerhalb des Berufes.

Des Wohlstands Früchte wachsen auf vielen Feldern.
Wo du zu säen verstehst, dort wirst du auch ernten.

Obwohl das letzte und höchste Ziel des Berufes nicht in der Erwerbung von irdischen Gütern, sondern in der Pflichterfüllung innerhalb einer sittlichen Gemeinschaft, in der Theilnahme an dem idealen Veredelungswerke der Cultur bestehen muß, wenn der Mensch seine wahre Bestimmung erfüllen will, so darf man doch mit Fug und Recht verlangen, daß die Berufsthätigkeit die hauptsächlichste Stütze des Erwerbslebens sein, daß sie dasselbe zum Wohlstande entwickeln können muß.

Es ist dies ein durchaus natürliches Verlangen, denn die Thätigkeit, der man seine besten Kräfte und seine meiste Zeit widmet, soll auch die Mittel schaffen, mit denen der Mensch nicht nur seine laufenden Bedürfnisse befriedigen, sondern auch die Kosten eines erlaubten Vergnügens, seiner weiteren Ausbildung und eines befriedigenden wirthschaftlichen Lebens überhaupt bestreiten kann.

Diese Mittel werden nun aber naturgesetzlich aus der Berufsthätigkeit um so reichlicher fließen, je leistungsfähiger dieselbe ist. Dieses Gesetz dringt heutzutage überall durch und man darf sich durch die Ausnahme, daß zuweilen ein Mensch, der gute Leistungen zu vollbringen im Stande war und sich dennoch keinen Wohlstand erwarb, nicht an der Richtigkeit desselben beirren lassen.

Näher betrachtet, beweisen die Fälle, daß in ihrem Berufe leistungsfähige Menschen dennoch keine gute Existenz haben, in der Regel weiter nichts, als daß sie nicht alle Gebiete des Erwerbslebens richtig zu verwalten verstanden und eine oder gar mehrere Thorheiten begingen. Es kommt ja auch vor, daß ein tüchtiger Mensch von einem jähen wirthschaftlichen Unglück erfaßt wird, aber dagegen giebt es, wie wir später zeigen werden, auch recht wirksame Schutzmaßregeln. Außerdem wird man aber auch von einem solchen Manne erwarten können, daß er die Folgen des Unglücks zu überwinden vermag. Schlimm stände es nur dann mit ihm, wenn er auch seine Arbeitskraft und Gesundheit verloren und für diesen Fall keine Vorsorge getroffen hätte.

Die Berufsthätigkeit muß also unter allen Umständen das vornehmste Gebiet des Erwerbslebens bleiben. Dieser Nothwendigkeit vermöchten sich nur solche Personen zu entziehen, welche schon mit derartigen Besitzthümern gesegnet sind, daß sie von denselben leben können und auf Erträge aus der Berufsthätigkeit nicht angewiesen sind.

Selbstredend berühren wir hier auch nicht weiter die Klasse der Glücksritter und Glücksspieler von Profession, deren Beruf in der verwerflichen Ausbeutung der Thorheit Anderer besteht.

Wir haben es nur mit dem strebsamen und ehrenhaften Manne, wessen Standes er auch sei, zu thun, der seinen Wohlstand mit den edelsten Mitteln begründen will, und wir werden beweisen, daß diese für die Ausübung des Berufes in einem so reichen Maße vorhanden sind, daß bei gehöriger Anwendung derselben der Erfolg nicht ausbleiben kann.

Da nun aber das Berufsleben in zwei große Hauptklassen, den dienstbaren und den selbstständigen Beruf, zerfällt, von denen jeder durchaus verschiedene Aufgaben zu lösen hat, so müssen wir die Bedingungen, mit denen das Erwerbsleben im dienstbaren und selbstständigen Berufe erfolgreich gestaltet werden kann, vollständig getrennt in zwei besondern Kapiteln behandeln. Auf diese Weise tritt allein klar und übersichtlich hervor, was für Jeden in seinem Beruf grundlegend und wichtig ist.

Wie nun aber das Berufsleben mit dem Erwerbsleben nicht vollständig zusammenfallen kann, da das erstere in letzter Linie einem höheren Ziele zu dienen hat, so kann das Erwerbsleben auch im Berufe allein durchaus nicht vollständig ausgeübt werden.

Es ist dies ein Umstand, welcher eine dringende Beachtung erfordert, denn er spielt im wirthschaftlichen Leben eine sehr wichtige

Rolle, wird aber wohl von den meisten Menschen nicht genügend gewürdigt.

Man darf mit guten Gründen behaupten, daß bei dem Bestreben, ihren Wohlstand zu verbessern, viele Menschen insofern einen großen Fehler begehen, als sie die Aufgabe des Erwerbslebens zu einseitig auffassen. Wie aber zur Erreichung jedes dauernden Erfolges immer eine ganze Anzahl Faktoren in Mitwirkung treten müssen, wenn man sich keinen Enttäuschungen aussetzen will, so ist es auch mit der Erwerbung des Wohlstandes der Fall und zwar nicht etwa nur in Bezug auf die bereits geschilderten allgemeinen Hebel und Stützen der Erwerbsthätigkeit, sondern auch hinsichtlich der Mittel des eigentlichen Wirthschaftslebens.

Dessen Entwickelung findet nicht etwa nur für die Gesammtheit auf vielen Gebieten statt, sondern auch für den Einzelnen selbst; und gerade dadurch, daß der Einzelne auch alle die Felder, auf denen die Früchte des Wohlstandes gedeihen, besät und emsig bewirthschaftet, muß er auch mit mathematischer Gewißheit zum Wohlstand gelangen.

Schwankungen und Zufälligkeiten des wirthschaftlichen Lebens, ja selbst Unglücksfälle können dann die Erreichung des Zieles wohl verzögern, aber nicht verhindern, denn der Wohlstand strömt in solchem Falle ja aus zahlreichen Quellen, und wenn eine oder zwei versiegen sollten, so spenden die übrigen immer noch genug, um denselben zu erhalten.

Viele sind der irrigen Meinung, daß nur das Berufsfeld an sich das einzige Feld des Erwerbslebens sei und übersehen dabei, daß es neben diesem Haupterwerbsgebiete noch eine ganze Anzahl Nebengebiete giebt, mit deren Beihilfe erst eine vorzügliche wirthschaftliche Gesammtwirkung erzielt und überhaupt das erreicht werden kann, was man Wohlstand nennt.

Zunächst gilt es, die im Berufe erzielten Erträge an Geld und Gut richtig zu verwerthen, ja förmlich fruchtbringend anzulegen. Es hat dies vornehmlich durch ein rationelles Wirthschaftssystem stattzufinden, nach welchem die Ausgaben des Privatverbrauchs derartig zu machen sind, daß sie die Erträge des Berufslebens nicht vollständig erschöpfen.

Nach dem Wirthschaftssystem, welches wir für Familien verschiedener Kategorien, sowie auch für einzeln lebende Personen aufstellen werden, ist schon im allgemeinen eine günstige Bilanz für das wirthschaftliche Leben zu erzielen. Um dasselbe aber vor Wechselfällen gehörig sicher zu stellen, wird in der Praxis der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten dargethan, daß

eine Menge große und kleine Summen sich Jeder erhalten, also hinsichtlich des wirthschaftlichen Effects auch erwerben kann.

Da es thatsächlich noch schwieriger ist, Geld und Gut *festzuhalten* und *zu vermehren*, als solches zu erwerben, so widmen wir dieser wichtigen Frage eine gründliche Belehrung und führen aus, daß im Familienleben die Frauen auf die Erhaltung und Vermehrung des Erworbenen einen gewaltigen Einfluß besitzen, und der Mann, mag er in einer noch so hohen Stellung sich befinden, unbedingt die Frau als wirthschaftliche Bundesgenossin braucht, wenn er seinen Wohlstand erhalten und vermehren will. Jedenfalls darf kein Mann seine Frau im wirthschaftlichen Leben als Gegnerin haben, wenn sie ihm nicht gefährlicher werden soll als alle seine Gläubiger und Schuldner.

Bei unverheiratheten Personen gestaltet sich deshalb die Erreichung des Wohlstandes einfacher, obwohl dieselben auch gefährliche Klippen zu überwinden haben, wie wir später zeigen werden.

Im Wirthschaftsleben des Menschen muß nun aber auch bald der Frage näher getreten werden:

Hast du bereits vorhandenes Vermögen zu erhalten und zu vermehren oder überhaupt erst Vermögen zu erwerben?

Irgend welches Vermögen ist ja unbedingt nöthig, um den mannigfaltigen Aufgaben des Lebens, der Sorge für das Alter und der Wohlstandsentwickelung überhaupt gerecht zu werden. Und in dieser Richtung werden wir zeigen, daß neben dem Berufsleben die übrigen Gebiete des Erwerbslebens eine sehr wichtige, ja in vielen Fällen entscheidende Rolle spielen.

In den meisten Fällen wird der Vermögenserwerb durch Anwendung *unseres Wirthschaftssystems* und der *Praxis der Sparsamkeit* schon zu erreichen sein. Aber wir besitzen für denselben noch eine ganze Reihe der werthvollsten Hilfsmittel, deren sorgfältiger Gebrauch nicht nur in den verzweifeltsten Fällen ein bescheidenes Vermögen entstehen läßt, sondern auch jedes kleine Vermögen zum Wohlstande entwickeln muß.

Es geschieht dies vornehmlich durch die *Findigkeit*, welche Mittel für die Verbesserung der wirthschaftlichen Lage zeigt, bezüglich deren sonst viele Menschen blind sind.

Sehr bedeutsam für die Erreichung des Wohlstandes ist ferner, wie wir an zahlreichen Beispielen nachweisen werden, die *Kunst der Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten*, welche wahre Wunder für die Vermögensverhältnisse erzielen, und Leute, die früher keine hundert Mark besaßen, zu Millionären machen können.

Diesem bedeutsamen Faktor im Erwerbsleben schließt sich als fast ebenbürtig die bereits als des Börsenfürsten Rothschild erwähnte goldene Geschäftskunst an, zwei oder drei Vortheile mit einem Male wahr zu nehmen. Dieselbe ist ebenfalls nicht nur in der Berufsthätigkeit, sondern auch außerhalb derselben erfolgreich zu üben.

In denjenigen Fällen, in welchen die Berufsthätigkeit sammt den geschilderten anderen Mitteln des Erwerbslebens noch immer den Wohlstand lückenhaft erscheinen lassen sollte, giebt es noch außerordentliche Erwerbsquellen in zahlreichen Nebenerwerben und in einer Anzahl kleiner Speculationen, welche weder großes Kapital verlangen, noch großes Risiko einschließen und doch recht erkleckliche Gewinne abwerfen, ja recht gut dem Mangel ein Ende und dem Wohlstand eine Stätte bereiten können.

Das Erwerbsleben auf seinen höheren Stufen hat sich dann aber auch mit dem Kapitalerwerb, den wir über den gewöhnlichen Vermögenserwerb stellen, zu beschäftigen, zu welchem sich als natürliche Bundesgenossen die Kapitalanlagen und die Spekulationen größeren Stiles hinzuzugesellen haben, um glänzende Resultate zu erzielen. Diese Manipulationen fallen aber bei den meisten Personen auch nicht mit der eigentlichen Berufsthätigkeit zusammen, sie bilden einen besonderen, sehr werthvollen Theil des Erwerbslebens, welcher eine sehr sorgfältige Behandlung verdient. Denn er ist es, welcher allein zahlreichen Familien ihre bevorzugte Stellung im Leben erhält, und diejenigen Personen, welche noch auf der Vorstufe des Wohlstandes stehen, dahin gelangen läßt.

Der eigentlichen Behandlung der einzelnen wirthschaftlichen Fragen glaubten wir diese Ausführung über das nothwendige Zusammenwirken des Erwerbslebens innerhalb und außerhalb des Berufes deshalb noch vorausschicken zu müssen, um aufs Neue darzulegen, daß dauernde wirthschaftliche Erfolge durch die systematische Ausnutzung aller in Frage kommenden Gebiete entschieden für Jedermann zu erreichen sind.

12. Kapitel.

Die Bedingungen eines erfolgreichen Erwerbsleben im dienstbaren Berufe.

Der Diener wird auch ein Herr
Wenn richtig zu dienen er weiß.
Der Wohlstand, das Glück und die Ehr'
Sind wackerer Dienste Preis.

Da die Mehrheit des Volkes, sei es als Beamte, Lehrer und Soldaten, sei es als Mitarbeiter, Gehülfen, Diener oder einfache Arbeiter, dem dienstbaren Berufe angehört, so muß es von großer Wichtigkeit sein, die Grundlagen und Bedingungen zu entwickeln, mit denen die Personen, welche im Staats- oder Privatdienste stehen, ihr Erwerbsleben zu einer gedeihlichen Förderung bringen können.

Ehe wir uns mit den Einzelheiten dieser Aufgabe befassen, müssen wir erst die irrige Meinung richtig stellen, nach welcher der dienstbare Beruf gegenüber dem selbstständigen im Erwerbsleben nur eine untergeordnete Rolle einnehmen soll. Diese Behauptung ist im Sinne landläufiger Klagen durchaus unhaltbar, denn wenn es auch richtig ist, daß die freie, selbstständige Berufsthätigkeit das Erwerbsleben zu einer höheren Entfaltung bringen kann als die abhängige und dienstbare, so bleiben der letzteren doch noch genug Mittel und Gelegenheiten, mit deren Hülfe man ebenfalls sein Glück zu machen und seinen Wohlstand zu begründen im Stande ist.

Gegenüber den Nachtheilen, welche die dienstbare Stellung in Hinblick auf die selbstständige ohne Zweifel aufzuweisen hat, zeigt sie aber auch ganz entschieden mehrere Vortheile, welche für jene eine schätzenswerthe Entschädigung bilden.

Der dienstbare Beruf bringt im Allgemeinen hinsichtlich des Erwerbsleben nicht die Sorgen und Gefahren mit sich wie der selbstständige. Vermögensverluste bei Ausübung der Berufsthätigkeit, wie solchen die freien Unternehmer als Kaufleute, Industrielle, Landwirthe und Gewerbetreibende ausgesetzt sind, haben die in dienstbaren Stellungen befindlichen Personen durchaus nicht zu erleiden. Ebenso wenig wird an letztere die Aufgabe gestellt, die mit der Leitung eines Unternehmens stets verbundenen, sehr mannigfaltigen Schwierigkeiten in Bezug auf die Beschaffung tüchtiger Arbeitskräfte und genügenden Betriebskapitals, das Ergreifen maßgebender Dispositionen in Bezug auf Produktion und Consum, den Kauf und Verkauf, die Einführung nothwendiger Neuerungen u. s. w. zu lösen.

Man darf daher im Allgemeinen behaupten, daß die Funktionen des dienstbaren Berufes in ihrer Ausführung leichter sind und viel weniger Sorge und Verantwortung mit sich bringen als diejenigen einer selbstständigen Stellung. Zur Charakteristik beider Berufsarten kann man mit Recht sagen, daß größere wirthschaftliche Erfolge wohl der selbstständige Beruf hervorzubringen vermag, daß er aber auch ein bedeutenderes Risiko, mehr Sorgen und Gefahren als der dienstbare in sich schließt, während diesem ein einfacheres wirthschaftliches Ziel gesteckt ist, was sicherer und ohne Einsatz von Geld und Gut erreicht werden kann.

Diese durch tausend Erfahrungen bestätigte Thatsache sollte ohne Zweifel dazu dienen, Jedem, der sich in einer dienstbaren Stellung befindet, den Besitz derselben werthvoll erscheinen zu lassen und ihn verhindern, auf die Männer des selbstständigen Berufes, die trotz glänzender Erfolge oft unter großen Sorgen seufzen, neidisch zu blicken.

Es gehört überhaupt zur befriedigenden Entwickelung des Erwerbslebens im dienstbaren Berufe, daß man sich, so lange keine bessere Stellung zu erreichen ist, mit derselben begnügt. Der Erfolg wurzelt ja allerdings nicht in einer übermäßigen Bescheidenheit und Selbstgenügsamkeit, aber auch noch weniger in einer übertriebenen Unzufriedenheit.

Um nun im dienstbaren Berufe zu Wohlstand, Glück und Ehre zu gelangen, ist es sehr wichtig, daß man sich mit der Wesenheit einer dienstbaren Stellung überhaupt vertraut macht, weil man dadurch erst allein die Quintessenz der Leistungen kennen und üben lernt, welche den wirthschaftlichen Erfolg im abhängigen Berufe garantiren.

Jeder, der sich als Beamter, Officier, Lehrer, oder als Kaufmann, Landwirth, Gewerbetreibender ꝛc. in dienstbarer Stellung befindet, muß, so lange er dieselbe inne hat, immer mit dem eigenartigen Umstande rechnen, daß er nicht direkt, sondern gewissermaßen nur indirekt Geld und Gut erwerben kann. Er arbeitet, erwirbt, kauft, verkauft, wettet und wagt berufsmäßig im Auftrage, nicht zunächst für sich, sondern für denjenigen, in dessen Diensten er steht, wobei es ganz gleichgiltig ist, ob der Dienstherr der Staat, die Gemeinde, eine Gesellschaft, ein Principal oder irgend ein Arbeitgeber ist.

Die wirthschaftlichen Erträge der im dienstbaren Berufe stehenden Personen werden also für gewöhnlich nicht einzeln von den verschiedenen Leistungen und Arbeiten gewonnen, sondern sie werden dargestellt durch eine Entschädigung, welche der Dienstgeber für eine Summe von Leistungen, die innerhalb einer gewissen Zeit zu verrichten sind, gewährt und die man Gehalt oder Lohn nennt.

Dieser Umstand bildet das wesentliche Merkmal für das Erwerbsleben aller Personen, die sich in dienstbarer Stellung befinden, und er ist es auch, welcher sowohl für die Ausübung der Berufsthätigkeit als auch für das wirthschaftliche Leben aller in irgend einem Dienst- oder Arbeitsverhältniß stehenden Personen ganz andere Bedingungen stellt, als sie der selbstständige Beruf erfordert, um sich Wohlstand, Glück und Zufriedenheit zu erwerben.

Untersuchen wir zunächst, wodurch im Allgemeinen der Erfolg im dienstbaren Berufe bedingt wird, so bemerken wir sogleich, daß nicht allein die Leistungen an sich und die Art, wie der Betreffende seinen Platz ausfüllt, den Ausschlag geben, sondern daß das Vorwärtskommen in dienstbarer Stellung auch ganz wesentlich von der Meinung abhängt, welche der Dienstherr, Vorgesetzte oder Arbeitgeber sowohl von den Arbeiten als auch von der Person des Betreffenden hegt.

Für Jeden, der in dienstbarer Stellung sein Glück machen will, bleibt es also die Hauptaufgabe, sich alle diejenigen Mittel nutzbar zu machen, welche ihn in der Gunst seines Dienstgebers erhöhen, denn dadurch wird nicht nur die Festigkeit seiner Stellung begründet, sondern auch der Grund zum Aufrücken, zur allmählichen Erreichung eines bevorzugten Vertrauenspostens gelegt, welcher den bisherigen Mitarbeiter oder Diener auf eine Stufe erhebt, auf der sich sein Wohlstand außerordentlich günstig entwickeln muß.

Keiner, der dem dienstbaren Berufe angehört, darf sich daher einer eigennützigen Selbstgenügsamkeit hingeben, und das Unterkommen, welches er gefunden, als Hauptsache, die damit verbundenen Verpflichtungen aber als Nebensache ansehen. Er muß vielmehr mit eifrigem Bemühen danach trachten, seinen Platz so gut wie nur irgend möglich auszufüllen, seine Leistungen zu steigern und sich als Mitarbeiter lieb und werth, ja unentbehrlich zu machen.

Behufs Erreichung dieses Zieles sind nun allerdings zunächst die betreffenden tüchtigen Fachleistungen und die stetige Vervollkommnung derselben nothwendig. Dazu gelangt man aber nicht durch mechanische Pflichterfüllung und Lauheit oder Oberflächlichkeit bei den Arbeiten, sondern dadurch, daß man sich mit Eifer und Ausdauer der Lösung der vorliegenden Aufgaben widmet, dem ganzen Geschäftsbetriebe, dem man angehört, eine gehörige Aufmerksamkeit zuwendet, Wesen und Zweck desselben richtig würdigen lernt und auf diese Weise dahin gelangt, daß man seinen Posten so gründlich

und zuverlässig ausfüllt, wie ein unentbehrliches Rad in einem kunstvollen Uhrwerke. Aus diesem Grunde erachte auch Niemand seine Stellung für zu gering, denn jeder ehrliche Dienst ist ein wichtiger, ein nöthiger, ein nützlicher, und jeder gerechte Vorgesetzte oder Arbeitgeber schätzt auch seinen geringsten Diener, wenn dieser auf seinem Platze etwas Ordentliches leistet. Es kommt sogar ziemlich häufig vor, daß gerade Personen in niedriger Stellung sich wegen ihrer Tüchtigkeit einer außerordentlichen Werthschätzung und zahlreicher Gunstbeweise zu erfreuen haben.

Fast noch mehr als tüchtige Leistungen tragen für den Erfolg im dienstbaren Berufe aber die auf die höchste Stufe zu entwickelnde Treue und Zuverlässigkeit bei.

Unter diesen Eigenschaften hat man aber keineswegs nur die landläufigen Anschauungen über dieselben zu verstehen, nach denen man gewöhnlich Jeden, der sich noch keiner groben Pflichtverletzung schuldig gemacht hat, schon für genügend treu und zuverlässig erachtet, sondern in der wahren Treue und Zuverlässigkeit ist eine Blüthe dieser Tugenden zu erblicken, die ein Angehöriger des dienstbaren Berufes entfalten muß, wenn er sich eine ausgezeichnete, dauernde Stellung erwerben will.

Die Treue und Zuverlässigkeit sollen in ihrer vollständigen Entfaltung bewirken, daß man nicht nur nichts thut, was dem Dienstherrn schadet, sondern auch nichts unterläßt, was diesem nützt oder nützen kann.

Der pflichttreue Mann dieser Art wacht in dienstbarer Stellung über die ihm anvertrauten Angelegenheiten immer so, als wenn es der Dienstgeber gewissenhaft selbst thäte. Jener erledigt nicht nur die ihm übertragenen Arbeiten, sondern hat auch ein gutes Auge für eine Menge großer und kleiner Nachtheile, die er von seinem Dienstherrn abwendet, ersieht aber auch viele Vortheile, die er, obwohl sie gar nicht unmittelbar mit seiner Dienstaufgabe zusammenhängen, seinem Dienstgeber dennoch zuwendet. Er hält die Amts- oder Geschäftsangelegenheiten geheim und gestattet Unberufenen niemals Einblick in dieselben. Er leistet auch in Zeiten der Arbeitsfülle ohne Weiteres mehr als gewöhnlich und ist in Nothständen und Unglücksfällen auch zu einer aufopfernden That für seinen Vorgesetzten oder für die von diesem vertretene Sache bereit. Er hebt mit einem Worte die Dienstbeflissenheit aus dem gewöhnlichen Geleise heraus auf die breitere und offenere Bahn einer freieren und höheren Pflichterfüllung.

Kein vernünftiger Dienstgeber oder Vorgesetzter kann sich aber auch der gehörigen Würdigung solcher Dienste verschließen, denn

er würde ja sonst gegen sein eigenes Wohl handeln, welches doch bei Jedem, der Mitarbeiter braucht, auch ganz wesentlich von deren vorzüglichen Eigenschaften abhängt..

Für die Erreichung des Erfolges in dienstbarer Stellung sind überdies auch noch mehrere wichtige Klugheitsregeln zu beherzigen. Als unbedingt nöthig ist es zu erachten, mit den Eigenthümlichkeiten und Schwächen der Vorgesetzten und Dienstgeber zu rechnen und mit Vorsicht alle Handlungen zu vermeiden, die zwar an sich oft gar nicht bös gemeint sind, welche aber doch kein gutes Verhältniß mit jenen aufkommen lassen oder das bereits vorhandene zerstören.

Kein Principal kann es vertragen, wenn ihm seine Schwächen von einem Untergebenen fühlbar gemacht werden, wenn ihm dieser seine Überlegenheit auf einem Gebiete des Berufes in einer Weise fühlen läßt, daß dadurch die leitende Stellung des Vorgesetzten in Schatten gestellt oder dieser gar der Verachtung und dem Spotte preisgegeben wird. Ist dem Untergebenen tüchtigere Kenntniß, größere Geschicklichkeit eigen als dem Vorgesetzten, so muß jener mit einer gewissen Zurückhaltung davon Gebrauch machen und in bescheidener, geziemender Weise merken lassen, wie dieses oder jenes besser zu machen sei. Dadurch lernt ihn der Vorgesetzte schätzen, ohne daß er sich dabei in seiner leitenden Stellung verletzt zu fühlen braucht, und es tritt dann in der Regel der Fall ein, daß der zu höheren Leistungen befähigte Dienstbeflissene bald einen bevorzugten Posten erhält.

Es ist auch mit dem Umstande zu rechnen, ob der Dienstherr ehrgeizig und stolz oder leutselig und herablassend ist. Die Gunst des ehrgeizigen und stolzen Vorgesetzten ist viel leichter zu verscherzen als die des leutseligen, und wenn von einem in dienstbarer Stellung befindlichen Manne auch keine Kriecherei und Speichelleckerei verlangt werden darf, so gebietet doch die Klugheit, dort, wo es nöthig erscheint, mit peinlicher Sorgfalt die Ehrenbeweise und Dienstgefälligkeiten auszuüben, da sie ja eben in vielen Fällen eine der Grundbedingungen sind, um sich die Gunst des Vorgesetzten oder Principals zu erwerben, der Stellung des Untergebenen Dauer und Fortschritt zu verschaffen.

Besitzt nun aber ein Dienstherr keinen Ehrgeiz und Stolz, sondern zeigt Herablassung und fast kameradschaftliche Gesinnung, so darf trotzdem der Untergebene sich nicht zu unangemessenen Vertraulichkeiten und gleichen Berechtigungen verleiten lassen, denn der Dienstherr könnte eines Tages doch in denselben Anmaßungen gegenüber seiner Person und Verunglimpfungen seiner Stellung erblicken und das scheinbar so feste Band, welches ihn mit seinem Untergebenen verband, zu zerreißen für nöthig finden.

Die Klugheit gebietet in dienstbarer Stellung auch, sorgsam darauf zu achten, auf welche Dienstleistungen der Dienstherr oder Vorgesetzte einen besonderen Werth legt, und welche Obliegenheiten des Berufes er als sein Steckenpferd behandelt. Bei diesen muß der Untergebene unbedingt gleichen Eifer zeigen und die Lieblingsneigungen seines Vorgesetzten unterstützen, sonst bekommt er keinen festen Boden unter sich, ja, er setzt sich sonst sogar der Gefahr aus, total verkannt und aus seiner Stellung verdrängt zu werden.

Mit Collegen im dienstbaren Berufe ist gute Kameradschaft zu halten, aber auch darauf zu achten, daß man nicht das Opfer eines Heuchlers oder heimlichen Verleumders werde. Hat die Verleumdung stattgefunden, so muß man derselben aber schonungslos die Stirn bieten, da nur auf diese Weise die nachtheiligen Folgen derselben verhütet werden können. Zu einer solchen Auseinandersetzung mit dem Verleumder vor dem Vorgesetzten wähle man indessen eine möglichst günstige Gelegenheit, um bei der Vertheidigung seiner Ehre keine Taktlosigkeit zu begehen.

Erwähnt sei auch noch, daß Tadel und Scheltworte des Vorgesetzten nicht mit großer Empfindlichkeit hingenommen werden dürfen, auch wenn man sie einmal in übertriebener oder unverdienter Weise empfängt. Der Vorgesetzte darf schon einmal etwas schärfer tadeln als es nothwendig erscheint, weil er die größere Sorge trägt. Hat man aber direkt Unrecht erleiden müssen, so lasse man erst die Zeit der Erregung verstreichen und mache dann in ehrerbietiger Weise seinen Einwand.

Alle Fragen der Gehalts- oder Lohnverbesserung und des Stellungswechsels erledige man, wenn nur irgend möglich, im Einverständnisse mit dem Dienstherrn. Eine geziemende Bitte, ein offenes, ehrliches Wort haben in solchen Angelegenheiten immer noch mehr erreicht als übereilte Handlungen und trotziges Gebahren. Man darf in dieser Beziehung nicht das trübe Wasser wegschütten, bevor man reines besitzt, sonst geräth man leicht gar auf das Trockene.

Hat man sich übrigens in der geschilderten Weise die Gunst des Dienstgebers oder Vorgesetzten erworben, so kann man demselben sogar mit Zuversicht sein Bemühen um ein besseres Fortkommen anvertrauen, denn in diesem Falle hält es jeder ehrenhafte Dienstherr für seine moralische Verpflichtung, seinem treuen Mitarbeiter nach besten Kräften vorwärts zu helfen, ihm mit Rath und That beizustehen.

Das erfolgreiche Erwerbsleben der im dienstbaren Berufe stehenden Personen hängt aber nicht nur von ihren Leistungen und

der Gunst ihrer Vorgesetzten, sondern auch ganz wesentlich davon ab, wie sie sich ihre Erträge an Gehalt oder Lohn nutzbar zu machen verstehen.

Der Umstand, daß sie ein festes und sicheres Einkommen besitzen, bietet eine ganze Menge recht schätzenswerther wirthschaftlicher Vortheile dar, deren Wahrnehmung den Wohlstand der Betreffenden begründen muß. Jener kann aber auch zu einer ganzen Menge Mißbräuche führen und dann ebenso viele wirthschaftliche Bedrängnisse erzeugen. Dieselben finden hauptsächlich dann statt, wenn das feste Einkommen oder vielmehr das damit verbundene tröstende Bewußtsein, daß man an einem bestimmten Tage wieder eine gewisse Summe Geld ausgezahlt erhält, zur Sorglosigkeit, zur verkehrten Handhabung seiner wirthschftlichen Verhältnisse, zu leichtsinnigen Ausgaben und gedankenlosem Creditnehmen verleitet.

Als wirthschaftliche Grundregel muß für alle ein festes Diensteinkommen besitzende Personen gelten, daß ihren *festen Einnahmen* auch *fest geregelte Ausgaben* gegenüber stehen müssen, denn sie haben ja nicht wie die selbstständigen Unternehmer die Chance, mit einem zeitweise viel größeren Einkommen rechnen zu können.

Jeder, der ein festes Diensteinkommen bezieht, muß deshalb ganz genau berechnen, was er wöchentlich, monatlich oder jährlich seinen Einnahmen entsprechend für die verschiedenen Bedürfnisse ausgeben kann und muß mit Ausdauer an seinem Etat festhalten, wenn er nicht in finanziellen Ruin gerathen will.

Die Einnahmen und Ausgaben müssen beim festen Einkommen aber nicht nur sich ausgleichen, nein, die letzteren sollen auch *etwas niedriger* sein als die ersteren, um sich für außerordentliche Ausgaben einen Rückhalt zu sichern und diesen stetig mehrend später selbst zur Begründung und Erhöhung eines größeren Wohlstandes zu verwerthen.

Viele werden da ausrufen, daß dies allerdings recht schön gesagt sei, aber daß sich in der Praxis tausend Schwierigkeiten dagegen finden.

Darauf müssen wir entgegnen, daß zur Erreichung jedes Erfolges vor allen Dingen die *richtigen Mittel* angewandt werden müssen; wer diese zu ergreifen sich scheut, für den bleiben allerdings die besten Rathschläge todte Buchstaben.

Die *richtigen Mittel*, seinen Wohlstand zu vermehren, sind aber auch für die ein festes Diensteinkommen beziehenden Personen vorhanden, ja in mancher Hinsicht besser da, als für Leute, welche eine freie, selbstständige Thätigkeit ausüben, da das feste Dienst-

einkommen in ganz bestimmten Fristen sichere Einnahmen und vor allen Dingen baares Geld den Betreffenden gewährt und sie keinen Schwankungen und leeren Vertröstungen oder gar bitteren Enttäuschungen ausgesetzt sind.

Alle Vortheile der Baarwirthschaft, des vortheilhaften Einkaufs, der Sparsamkeit, der Wahrnehmung doppelten Nutzens und der Rentabilität können sich die Personen des dienstbaren Berufes in oft reichem Maße zu Nutzen machen, ja sie können sich selbst Capitalien und Vermögen erwerben, denn sie besitzen thatsächlich in ihrem Erwerbsleben den Vorzug, gerade am leichtesten zur Ausführung eines einträglichen Wirtschaftssystems schreiten zu können.

Wie man dies ausführen und die geschilderten Vortheile wahrnehmen kann, zeigen wir in besonderen Abschnitten dieses Werkes.

---

13. Kapitel.

Die Bedingungen eines erfolgreichen Erwerbslebens im selbstständigen Berufe.

Im freien, selbstständigen Schaffen und Walten
Kann sich der Wohlstand am besten entfalten.
Des Herrn und Meisters Mühen und Fleiß
Gebührt mit Recht der höchste Preis.

Es liegt in der Natur alles menschlichen Wollens und Könnens, daß allein im selbstständigen Berufe, in den freien, eigenen Unternehmungen sich das Erwerbsleben zur höchsten Blüthe entfalten und die großartigsten wirthschaftlichen Erfolge erzielen kann, welche in gleicher Weise in dienstbarer Stellung nicht erreicht werden können.

Eine weise Bestimmung hat aber auch an die erfolgreiche Ausübung des selbstständigen Berufes viel höhere und zum Theil ganz andere Anforderungen geknüpft als an diejenige des dienstbaren. Außerdem kommt auch der Wettbewerb und der Kampf um das Dasein zwischen den Unternehmern viel schärfer und rücksichtsloser zum Austrage als zwischen den Personen in abhängiger Stellung, indem der Concurrenzkampf der Unternehmer sehr oft mit enormen Vermögensverlusten verknüpft ist, so daß man wohl sagen kann, daß die größeren Erfolge der selbstständigen Erwerbs-

thätigkeit auch viel schwieriger zu erlangen sind als die geringeren des dienstbaren Berufes, also eine wirthschaftliche Gerechtigkeit für beide Erwerbsklassen recht wohl vorhanden ist.

Der Mann des selbstständigen Berufes braucht zu seiner erfolgreichen Erwerbsthätigkeit nicht nur eine gute Ausbildung und vorzügliche Fachkenntnisse, es wird von ihm auch der Besitz einer außergewöhnlichen Thatkraft und eines ausgezeichneten Unternehmungsgeistes verlangt, da er nicht im Alltagsgeleise gehen kann, sondern neue Bahnen, außerordentliche Leistungen hervorbringen und oft ganz unerwartet an ihn herantretende Aufgaben lösen muß.

Er muß auch an Charakterstärke den Durchschnittsmenschen übertreffen, denn das selbstständige Unternehmen erfordert nicht nur an sich schon Muth und Ausdauer im reichen Maße, sondern erst recht auch dann, wenn Enttäuschungen und Verluste schwerer Art das Unternehmen in seinen Grundvesten wanken machen, und die Thatkraft und den Unternehmungsgeist des Besitzers zu zermalmen drohen.

Ferner muß dem Unternehmer aber auch hohes Pflichtgefühl und tadellose Rechtschaffenheit in hervorragender Weise eigen sein, da seine Erwerbsthätigkeit ihn oft den lockendsten Versuchen aussetzt, die aber statt zu dem Besitze von Millionen zu Verlusten, zu Schande und Verderben führen können, wenn Pflicht und Ehrgefühl der Gewinnsucht keine Schranken setzen. Der größeren Freiheit des selbstständigen Unternehmers muß eben auch ein größeres Maß der Selbstbeherrschung zur Seite stehen, um seine Pflichten nicht zu vernachlässigen, denn Niemand anders als er selbst nöthigt ihn, rechtschaffen, pünktlich, fleißig und ordnungsliebend zu sein.

Von dem Unternehmer verlangt man ferner auch Menschenkenntniß und die Fähigkeit, nicht nur seine Mitarbeiter zu leiten und zu beeinflussen, sondern auch die Personen seines Geschäftsverkehrs überhaupt.

Er muß außerdem ein offenes Auge für alle sich ihm darbietenden Vortheile haben, zumal auch für solche, welche in Vervollkommnungen, Verbesserungen und Erfindungen, die in sein Fach schlagen, enthalten sind.

Er muß ferner ein Urtheil über den Lauf der politischen und wirthschaftlichen Dinge sich bilden können, um aus denselben die entsprechenden Schlußfolgerungen für seine Unternehmungen zu ziehen.

Er muß die Geld- und Creditangelegenheiten in hervorragender Weise, sowohl nach der Seite der Sicherstellung und des Sparens als auch nach derjenigen des Wettens und Wagens, zu

handhaben verstehen. Er darf dabei aber weder der engherzigen Knauserei, noch übertriebenem Aufwande und tollkühnen Speculationen fröhnen. Endlich muß er sich auch außerordentlichen Calamitäten gewachsen zeigen und bei Zeiten seine Vorsichtsmaßregeln zu treffen wissen.

Außer diesen geistigen und sittlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Erwerbsthätigkeit im selbstständigen Berufe muß nun aber auch noch als unerläßliche Bedingung der Besitz des nöthigen Betriebskapitals oder eines ausreichenden Credits bei dem Unternehmer vorhanden sein. Denn die Grundeigenschaft seines Erwerbslebens besteht ja darin, daß er nur durch Geld und Gut und durch den Einsatz desselben überhaupt etwas erwerben kann. Das Auftreten von Geld und Gut in der verschiedenartigsten Gestalt, als Baarvermögen, als Grundstücke, als Arbeitskräfte, als Maschinen, Produkte und Waaren aller Art ändert an dieser Eigenthümlichkeit nicht das Geringste.

Es darf aber auch trotz vieler gegentheiliger Meinungen getrost behauptet werden, daß der Besitz an Capital und Credit durchaus nicht immer groß zu sein braucht, um das Erwerbsleben eines selbstständigen Mannes erfolgreich zu gestalten. Der kleine Anfang genügt in zahlreichen Fällen nicht nur, sondern er bildet auch oft die wahre Grundlage zum größeren Gedeihen, da er zur Entfaltung außerordentlicher Tugenden und Leistungen nöthigt, wie solche der größere Capitalbesitz und die Gründung eines Unternehmens gleich im großartigen Maßstabe oft vermissen läßt, weil man sich im letzteren Falle eben mehr auf das Geld und das Unternehmen und weniger auf sich selbst verläßt.

Es würde nun offenbar über den Rahmen dieses Kapitels hinausgehen, die einzelnen Bedingungen der erfolgreichen Erwerbsthätigkeit im selbstständigen Berufe näher auszuführen, es muß dies wegen der Fülle des Stoffes in zahlreichen späteren Abschnitten dieses Werkes stattfinden.

Wohl soll aber hier eine lehrreiche Charakteristik des selbstständigen Schaffens eines glücklichen Unternehmers gegeben werden.

In kurzen, aber herrlichen Worten hat dieselbe unser Lieblingsdichter gezeichnet, indem er in dem erhabenen, das ganze menschliche Leben und Streben widerspiegelnden „Liede von der Glocke" sagt:

„Der Mann muß hinaus in's feindliche Leben,
Muß wirken und streben
Und pflanzen und schaffen,
Erlisten, erraffen,

Muß wetten und wagen
Das Glück zu erjagen.
Da strömet herbei die unendliche Gabe,
Es füllt sich der Speicher mit köstlicher Habe."

Während der selbstständige Unternehmer einem hoch gesteckten Ziele, einem in der Ferne winkenden Glücke zustrebt, stellt sich ihm ohne jede besondere Rücksichtnahme die Welt im Allgemeinen gegenüber. Es gilt nun, durch eigene Leistungen zu beweisen und zu erproben, was der Mann in seiner Lehrzeit an Kenntnissen und Erfahrungen in sich aufgenommen hat. Man kann nicht erwarten, daß im selbstständigen Geschäftsleben der Einzelne eine bevorzugte und besonders geschützte Stellung einnehmen werde, die ihn berechtigte und in den Stand setzte, mit geringerer Anstrengung als Andere seine geschäftliche Stellung zu erringen und zu behaupten.

Für den tüchtigen Mann, der seine Zeit entsprechend ausgenutzt und einen gehörigen Vorrath von Wissen und Können aufgesammelt hat, erscheint es ja auch als das Ziel aller Wünsche, daß er so recht seines Glückes Schmied sein könne und seiner eigenen Umsicht und Ausdauer die Erfolge seiner Mühen zu verdanken habe. Freilich muß nicht bloß das Bewußtsein vorwalten, daß man nun ausschließlich nach eigenem Gutdünken schalten und walten könne, und daß die Anderen sich nach den zu gebenden Anordnungen unbedingt richten müßten. Dieser Neigung zu leiten und zu herrschen muß Mäßigung und eine innere sittliche Weihe innewohnen, welche den Unternehmer befähigt, auch Alles wirklich zum Besten zu lenken.

Alle die im Stillen früher gelernten Fertigkeiten und angestellten Betrachtungen über das Thun und Lassen Anderer müssen zur Geltung gebracht und erprobt werden in dem durchaus berechtigten, ja nothwendigen Bestreben, es besser zu machen und auf diese Weise größere Erfolge zu erzielen, als man bei Anderen zu beobachten Gelegenheit gehabt. Denn die Meinung, daß die Vorgänger in aller und jeder Beziehung als Muster und Vorbilder anzusehen seien, die man an Tüchtigkeit und mit Erfolgen nicht zu übertreffen hoffen dürfe, entspricht nicht der wirklichen Lage der Umstände, und ist ganz und gar nicht dazu angethan, einem Unternehmen auf die Beine zu helfen.

Das Bestreben, früher Dagewesenes zu überbieten, darf aber durchaus nicht mit Ueberhebung und Geringschätzung in Bezug auf die Leistungen Anderer verbunden sein; vielmehr muß es als eine Pflicht erscheinen, die sich aus dem Wesen des Menschen als eines denkenden und fortbildungsfähigen Geschöpfes ergibt, daß man auf der von den Vorgängern geschaffenen Grundlage weiter streben und

weiter bauen und mit Hilfe der gewonnenen Erfahrungen und Kenntnisse größere und schönere Erfolge erzielen müsse.

Das Streben, bei dem Wirken in selbständiger Stellung durch Befolgung der eigenen Auffassung mehr und Besseres als Andere zu leisten, läuft natürlich auch die Gefahr, daß durch Mißgriffe und Versehen bei der Leitung Mißerfolge und Enttäuschungen erwachsen, denen der unselbstständige Arbeiter gar nicht oder in weit geringerem Grade ausgesetzt ist. Da stete Vervollkommnung aber das oberste Gesetz des menschlichen Lebens ist, so kann es nicht ausbleiben, daß bei manchen Versuchen in neuer Richtung nicht gleich die beste und sicherste Art des Verfahrens getroffen wird. Der Fehlschlag darf aber nicht davon abschrecken, immer nach neuen Bahnen forschend fortzuarbeiten und alles gedankenlose stetige Wiederholen des Dagewesenen zu vermeiden.

Verlustbringende Arten des Verfahrens dürfen dabei freilich nicht bis zur Erschöpfung der Mittel und Kräfte fortgesetzt werden. Wenn Gefahr und gelegentliche Verluste von jedem verantwortlichen Leiter eines Unternehmens mit in den Kauf genommen werden müssen, so muß doch immer das Streben auf Erzielung lohnender Erfolge gerichtet sein. Der Erfolg, in der Geschäftssprache der reichliche Verdienst, ist nicht allein nothwendig als Entschädigung für die Anstrengung und das Risiko im Erwerbsleben — er ist zugleich die Probe für den Werth und die Vortrefflichkeit der dargebotenen Leistungen. Nur dadurch, daß der Geschäftsmann den Interessen seiner Abnehmer gerecht wird, indem er ihnen mehr und Besseres bietet als seine Mitbewerber, kann er am sichersten und erfolgreichsten seine eigenen Interessen wahrnehmen.

Die Bedingungen, welche in erster Linie geeignet sind, den Erfolg eines Unternehmens zu sichern, hängen natürlich auch viel von äußeren Umständen ab. Doch nicht diese dürfen den maßgebenden Einfluß auf das Unternehmen ausüben, sondern der Unternehmer selbst muß die dominirende Führung behalten, indem er günstige äußere Einwirkungen seiner Thätigkeit nutzbar macht, ungünstige aber möglichst fern zu halten oder doch in ihren Wirkungen zu mildern sucht.

Daß dies thatsächlich möglich ist, werden wir in den Abschnitten über die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten, die Bedingungen glücklicher Spekulationen, die Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste und die Rathschläge in wirthschaftlichen Bedrängnissen näher darthun.

Richtiges Verständniß von der Art und dem Umfang des Bedürfnisses, für dessen Befriedigung im besonderen Falle gesorgt und

gearbeitet werden soll, muß vor Allem von dem Leiter eines geschäftlichen Unternehmens erwartet werden. Mag der betr. Geschäftszweig sich nun auf die Herstellung oder Herbeischaffung eines nothwendigen Lebensbedürfnisses beziehen oder handelt es sich um Dinge, die mehr oder weniger zu den Luxusgegenständen gehören, immer ist sowohl auf die wechselnden Neigungen der Menschen, als auch auf die steten Veränderungen der Bezugsquellen und Fabrikationsarten Bedacht zu nehmen und zu versuchen, wie bei Verminderung der Unkosten gleiche oder größere Erfolge bei der Lieferung erzielt werden können. Dieses Bestreben muß auch dann noch fortgesetzt werden, wenn das Unternehmen bereits in hoher Blüthe steht, denn der Wettbewerb der Concurrenten gestattet durchaus nicht, auf den Lorbeeren auszuruhen. Dies thun selbst kluge Millionäre unter den Unternehmern nicht, sondern ziehen sich lieber von ihren Geschäften zurück, wenn sie keine Lust mehr haben, für dieselben zu sorgen und zu kämpfen.

Betrachten wir die jeweilig größten und blühendsten Geschäfte und Unternehmungen, so finden wir, daß es solche sind, die durch die Thatkraft, Umsicht und Tüchtigkeit der gegenwärtigen Besitzer zumeist aus kleinen Anfängen auf ihren heutigen lohnenden Stand emporgehoben wurden. Ganze Männer, die in ihrem besonderen Berufe Bedeutendes geleistet und unter harten Kämpfen mit Anspannung aller Kräfte rastlos gestrebt und gearbeitet haben, gelangen erfreulicher Weise auch zu schönem und lohnendem Ziele.

In denjenigen Jahren, die der Blüthe und Erntezeit eines Unternehmens vorausgehen, ist der Besitzer und Leiter desselben meist weniger auf Rosen gebettet als der geringste seiner Mitarbeiter. Da heißt es körperliche und geistige Arbeit einsetzen und sittliche Kraft an den Tag legen, wie sie die große Mehrzahl der nach Verbesserung ihrer Lage trachtenden und oft mit ihrem Loose unzufriedenen Menschen nicht zu entwickeln vermag. Da muß mancher harte Strauß um die geschäftliche Existenz gekämpft, manche scheinbar unentwirrbare Lage mit ruhigem Blick erfaßt, manche Stunde der Entmuthigung mit eiserner Beharrlichkeit überstanden werden, bis endlich der Tag kommt, der den günstigen Ausweg finden läßt und lange erwartete Anerkennung und Lohn mit sich bringt.

Viele Mittel und Wege müssen versucht, sogar Kunstgriffe und starke Anpreisungen, um die Aufmerksamkeit zu erregen, können mitunter nicht entbehrt werden, auch Demüthigungen sind unter Umständen gelassen hinzunehmen, wenn nur der vorgezeichnete Plan seiner Vollendung näher geführt und ein Stillstehen oder Rückgang des Werkes vermieden wird. Es genügt eben im praktischen Leben

nicht, daß Jemand das Bewußtsein tüchtigen Könnens und Wollens in sich trägt, und etwas Tüchtiges leistet, er muß seine Leistungen auch an den Mann zu bringen suchen, wie wir es in dem späteren Abschnitte über „Die Einführung eines Unternehmens“ gründlich beweisen werden.

Zuweilen sind auch an und für sich verlockende Anträge und scheinbar glänzende Aussichten kühn auszuschlagen, um richtigere und am Ende zu lohnenderem Ziele führende Wege einzuhalten und das mühsam Begonnene nicht ganz in Frage zu stellen.

Was an Menschenkenntniß im Verkehre mit höher und tiefer stehenden Personen zum Nutzen des Unternehmens gewonnen werden kann, darf dessen Leiter auch nicht außer Acht lassen. Die Menschen sind in Bezug auf Neigungen und Leidenschaften gar verschieden und müssen danach auch verschieden behandelt werden, wenn man sie zu seinem Vortheil beeinflussen will. Keine geringe Sache ist es namentlich in unseren Tagen, die richtige Mischung von Festigkeit und Nachsicht in der Behandlung des Geschäftspersonals, zumal der Arbeiter, anzuwenden. Im eigenen Interesse muß da Manches vom Dienstherrn oder Arbeitgeber geschehen, um die Schärfe der Gegensätze, welche sich oft zwischen Herren und Untergebenen zuspitzen, zu mildern und verschwinden zu lassen. Thatbereites, menschenfreundliches Eingehen auf berechtigte Wünsche und ausführbare Wege zur Erreichung derselben lohnt zumeist reichlich die verhältnißmäßig nicht bedeutenden Opfer und Bemühungen. Ein auf solche Weise herangezogener und fest gehaltener Stamm von treuen Arbeitern leistet mehr als eine nur durch eiserne Disciplin und Lohnzahlung abgefertigte Masse von theilnahmlosen Kräften.

Die oft gehörten Klagen über die maßlosen Ansprüche der Arbeiter und ihre Rücksichtslosigkeit und Feindseligkeit gegen die Arbeitgeber sind nicht selten auf Verschulden und Unterlassungen der letzteren zurückzuführen. Die in allen Schichten vorhandenen guten und schönen Keime der Menschennatur wollen durch entsprechendes Entgegenkommen geweckt und gepflegt sein. Und daß in dieser Hinsicht dem Gebildeten und höher Stehenden eine dringende Pflicht obliegt, die ersten Schritte zur Anbahnung freundlicher Verhältnisse zu thun, erscheint durch die Lage der Umstände entschieden geboten.

Bei aller nothwendigen Anstrengung des Prinzipals im Interesse seines Unternehmens ist aber auch nicht zu vergessen, daß die Kräfte des Leiters nicht durch Ueberbürdung mit allzuviel kleinen und ermüdenden Nebenarbeiten zersplittert und erschöpft werden dürfen. Man muß immer bedenken, daß das Auge und der Kopf

des Herrn mehr schaffen müssen als seine Hände. Der freie Ueberblick über das Ganze darf nicht verloren werden, wie dies bei der Ueberlastung mit Verrichtungen der Hände nicht geschehen kann.

Außerdem ist nicht aus dem Auge zu lassen, daß der tüchtige und unermüdliche Geschäftsmann nicht allein gelegentliche Erholung, sondern auch eine gewisse Muße zu richtiger geistiger Arbeit nöthig hat. Er muß Stunden haben, in denen er sich geistig sammeln kann, um besonders schwierig scheinende Aufgaben zu lösen. Mußezeit braucht er aber auch ferner, um seine Weltbildung zu vervollkommnen, auf der Höhe der Zeit zu bleiben und seine gesellschaftliche Stellung zu behaupten.

Das geschäftliche Interesse erheischt es geradezu, daß der Prinzipal einerseits über, sein besonderes Fach betreffende, neue Studien und Errungenschaften, wie anderseits über die allgemeine Weltlage und Vorgänge im staatlichen Leben gehörig unterrichtet bleibe. Man braucht sich noch lange nicht den Schöngeistern, öffentlichen Wichtigthuern und politischen Kannegießern beizugesellen, wenn man auch als Geschäftsmann die Theilnahme für Errungenschaften der Kunst und Wissenschaft, für allgemeine Fortschritte und öffentliche Angelegenheiten nicht erkalten läßt, sondern sich den Blick hierfür offen erhält.

Gar leicht können sich wissenschaftliche Kenntnisse und ein nach gesundem Menschenverstande gebildetes Urtheil über politische Zustände in der direktesten Weise geschäftlich nutzbringend erweisen. Verbesserung der Fabrikationsmethoden, neue Bezugsquellen für Rohprodukte und Waaren aller Art kann der aufmerksame und sachverständige Leser guter Zeitschriften sich gelegentlich mit geringer Mühe zunutze machen, die der überbürdete, für nichts als die Vorgänge in seinem Geschäfte Interesse zeigende Mann sich erst zu eigen machen kann, wenn die neuen Erfahrungen und Fortschritte schon zum Gemeingut der klügeren Concurrenten geworden sind.

Ebenso kann die bevorstehende Eröffnung neuer Absatzgebiete, die sich zum Beispiel aus dem Zustandekommen eines Handelsvertrages mit einem seither wenig erschlossenen Lande ergibt, durch rechtzeitig getroffene geschäftliche Vorbereitungen und Anordnungen dem mit den Vorgängen in der Welt vertrauten Manne reichere Früchte einbringen, als der in rein geschäftlicher Arbeit aufgehende Streber durch jahrelanges Mühen erwerben kann.

Die Verfolgung der Vorgänge in der heimischen und auswärtigen äußeren Politik sowie die Beobachtungen der wirthschaftlichen Vorgänge und Verschiebungen auf dem Weltmarkte sind gleichfalls geeignet, Maßnahmen für direkte Gewinne zu veranlassen oder schwere Verluste im geschäftlichen Verkehre zu vermeiden. Sich vollziehende

oder vorbereitende politische Bewegungen in einzelnen Ländern können seither unterhaltene geschäftliche Beziehungen plötzlich gefährden. Der rechtzeitig informirte Leiter eines Unternehmens kann durch aufgeschobene Ausführung von Aufträgen oder durch Unterlassung kostspieliger Reisen nach solchen Ländern oder im anderen Falle bei günstiger Wendung der Dinge durch rasches Erscheinen am Platze sich Verluste ersparen oder günstige Chancen eröffnen, die nur beim Vorhandensein einer außerordentlichen Umsicht erreichbar sind.

Inwieweit schwere kriegerische Verwickelungen zwischen Großstaaten auf geschäftliche Dispositionen einwirken können, braucht nicht näher ausgeführt zu werden. Freilich werden selbst gewiegte Politiker, ja sogar leitende Staatsmänner oft über den genauen Zeitpunkt des Eintretens solcher Ereignisse nicht genau unterrichtet sein. Immerhin wird aber der gebildete, die Richtung der politischen Strömungen aufmerksam verfolgende Beobachter auch in dieser Beziehung dem gar nicht über seine engen Pfähle hinausblickenden Praktiker gegenüber einen bedeutenden Vorsprung in Bezug auf die Beurtheilung der Lage und die schleunige Anordnung seiner geschäftlichen Maßnahmen haben.

Auch in Bezug auf die Einrichtung des geschäftlichen Betriebes selbst ist es nöthig und vortheilhaft, sich auf der Höhe der Zeit zu halten. Falsche Sparsamkeit und Beschränkung der Ausgaben am verkehrten Platze oder gar engherzige Knauserei, welche verhindern, daß dem Unternehmen die Lebensbedingungen genügend zugeführt werden, können unter Umständen mehr vergebliches Bemühen und Schwierigkeiten mit sich bringen als ein imponirendes und zuversichtliches Auftreten nach außen.

In dieser Richtung muß auch vor einem allzu engherzigen Gebrauche des Credits gewarnt werden, denn wenn es auch wirthschaftlich der glücklichste Zustand wäre, alle Bedürfnisse baar kaufen zu können, so erfordert doch die Wahrnehmung mancher Vortheile in Bezug auf die Gelegenheit, billige Grundstücke, Waaren u. s. w. zu erwerben oder werthvolle Verbesserungen und Fortschritte einzuführen, daß man zuweilen von seinem Credite auch einen ausgibigen Gebrauch macht und sich nicht scheut, größere Verbindlichkeiten einzugehen.

Es gibt bei uns noch viele ehrenwerthe und tüchtige Geschäftsleute, Kaufleute, Gewerbtreibende, Landwirthe, die entweder nur gegen baare Bezahlung einkaufen oder nur kleine Credite aufnehmen wollen und grundsätzlich alle Ankäufe von sich weisen, die sie zur Aufnahme eines größeren Credits veranlassen müßten.

Der Credit, der von tüchtig und verständig wirthschaftenden

Personen in Anspruch genommen wird, ist eine höchst nothwendige und wohlthätige Einrichtung. Derselbe ist durchaus nicht auf gleiche Stufe zu stellen mit dem Vorgehen des böswilligen oder leichtsinnigen Schuldenmachers. Wenn sich Jemand mit unvollkommenen, Zeit und Kräfte übermäßig anspannenden Werkzeugen, veralteten Maschinen und Einrichtungen behilft, weil er die Anschaffung von verbesserten Anlagen und Maschinen auf Credit scheut, so handelt er sehr unklug.

Derartige nothwendige Anschaffungen müssen unter allen Umständen gemacht werden, wenn es nicht anders möglich ist, auch auf Credit, denn die Ausnützung der vervollkommneten Maschine muß sehr bald ihren Ankaufspreis hereinbringen und Gelegenheit zu vortheilhafter Ausdehnung des Betriebes geben. Ueber die Art, wie und unter welchen Bedingungen eine entsprechende und rationelle Ausnützung des Credits zur Unterstützung der reellen Bemühungen des Geschäftsmannes zu verwerthen ist, wird in späteren Abschnitten ausführlicher gesprochen werden.

Sehr verschiedenartig sind die Bedingungen für den Erfolg geschäftlicher Unternehmungen, soweit der Besitz eigenen Kapitals oder Vermögens in Betracht kommt. Eine allgemeine Regel, daß nur Derjenige mit gegründeter Aussicht auf Erfolg in selbstständiger Stellung vorwärts kommen könne, der über entsprechend großes eigenes Kapital verfügt, entspricht den thatsächlichen Erfahrungen im Geschäftsleben nicht so sehr, als vielfach angenommen wird. Man spricht zwar viel von der Uebermacht des großen Kapitals, der die kleinen Geschäfte und Betriebe auf die Dauer erliegen müßten, diese Meinung ist jedoch glücklicher Weise nur in sehr beschränktem Umfange richtig. Namentlich trifft sie nicht zu im normalen gesunden Fortgange der wirthschaftlichen Entwickelung.

Die brutale Geldmacht kann Wucher im Großen treiben, sie kann leicht eine ungeheure Masse von Produkten und Grundstücken an sich bringen und am Ende durch Abwarten aus dem Eintreffen günstiger Chancen Vortheil ziehen, das Kapital allein vermag aber nicht die lohnendsten Verwerthungen zu erreichen. Das Kapital bedarf unbedingt des Unternehmungsgeistes, der Thatkraft und der Arbeit, um günstige Erfolge zu erreichen.

Von vielen Seiten wird oft auf die Gefahr des Arbeitens mit fremdem Kapital hingewiesen. Thatsache ist aber, daß in allen Zeiten und namentlich in Perioden wirthschaftlichen Steigens viele Personen mit nichts, das heißt mit fremdem Gelde, anfingen und durch ihre geschäftlichen Unternehmungen zu großem Reichthume gelangten. Neben der Ergreifung günstiger Gelegenheiten ist dieser

Erfolg zum guten Theile der geschickten Benutzung fremder Kapitalien zuzuschreiben. Aber auch in anderer Weise läßt sich oft ohne Risiko mit großem Erfolg fremdes Kapital in selbstständigen geschäftlichen Unternehmungen verwerthen. Der commissionsweise Geschäftsbetrieb oder die Agentur wirft oft dem gründlichen Kenner eines Geschäftszweiges ohne Inanspruchnahme eigenen Kapitals so bedeutende Erträgnisse ab, daß daraus nicht nur ein reichlicher Lebensunterhalt gewonnen, sondern nach kürzerer oder längerer Zeit die Erübrigung bedeutenden eigenen Vermögens möglich ist.

Für die große Mehrheit der strebenden Geschäftswelt, die in der Regel am Anfange ihrer Bahn auf tüchtiger Arbeitskraft, redlichem Willen, Geschäftserfahrung, aber auf wenig oder gar keinem eigenen Kapitale fußen kann, ist die auf Erfahrung gegründete Wahrnehmung erfreulich und ermunternd, daß zu jeder Zeit Neulinge thatsächlich den alt bestehenden Unternehmungen den Rang ablaufen und aus kleinen Anfängen sich zu großem Ansehen und Reichthum emporarbeiten.

Zahlreiche Beispiele in den Reihen der Handwerker, Industriellen, Kaufleute und Gewerbtreibenden beweisen, daß tüchtige Sachkenntniß, unermüdlicher Fleiß in Verbindung mit der Wahrnehmung günstiger Umstände aus völlig besitzlosen Arbeitern im Laufe der Jahre die reichsten und angesehensten Geschäftsinhaber gemacht haben, die heute auf einen Weltruf hinweisen können, wie solchen die Inhaber alt bestehender Unternehmungen, die schon seit Generationen im Besitze reicher Familien sind, nicht erlangt haben.

Es sind oft auch nur unbedeutende Producte und unscheinbare Leistungen, welche zu staunenswerthen geschäftlichen Erfolgen führten. Sicher kann man aber immer dabei sein, daß die Ausbeutung einer neuen Idee und die richtige Wahrnehmung der einschlägigen Vortheile stets dabei eine Hauptrolle spielten.

Wer es zu großen Erfolgen bringen will, muß einen dauernden Zusammenhang seines Wirkens mit den menschlichen Bedürfnissen überhaupt im Auge behalten. Danach wird er sich einen Geschäftszweig auswählen, auf dessen besonders intensive Betreibung als sogenannte Specialität der gedankenlose Arbeiter nicht verfallen wird, der aber vielleicht in kurzer Zeit die aufgewandte Mühe reichlich lohnt. Die Erfahrung lehrt, daß gerade durch die Einführung oder eigenartige Gestaltung solcher Neuheiten mit sehr beschränkten Mitteln Großes geleistet werden kann.

Ueberhaupt muß der Praktikus das Leben im gewissen Grade mit dem Auge des sich über die Menge erhebenden Denkers, des vergleichenden Beobachters, der aus allen Erscheinungen lernt, seine

Betrachtungen aufstellen. Man wird danach an die Welt im Allgemeinen nicht zu hohe Anforderungen stellen und zugleich andrerseits nicht zu gering denken von den Dingen, wie sie sind. Man wird sich gleichmäßig vor finsterem, unfruchtbarem Pessimismus hüten, wie man sich nicht durch windigen Optimismus hin und her treiben lassen wird. So wird man bei allem berechtigten Streben, sein eigenes Ich zu vervollkommnen, sich von Ueberhebungen freihalten und auch nicht auf die Stufe niedriger, gewöhnlicher Naturen herabsinken. Diese Mahnungen behalte der in freier, selbstständiger Thätigkeit Stehende immer vor Augen, dann wird er auch zu schönen Erfolgen und innerer Befriedigung gelangen.

---

14. Kapitel.

Die Stellung der Frauen im Berufs- und Erwerbsleben.

In ihrem Kreise,
In ihrer Weise
Da ist die Frau mit bravem Sinn
In ihrem Wirken Meisterin.
Durch Ordnen und Pflegen,
Erhalten und Hegen
Ist sie des Wohlstands Mehrerin,
Verdoppelt das Glück, erhöht den Gewinn.

Obwohl es der Mann ist, welcher vermöge seiner natürlichen Bestimmung eine dominirende Stellung auf dem weiten Gebiete des Erwerbslebens einnimmt, so muß doch auch die einflußreiche und wichtige Rolle, welche die Frau auf demselben spielt, gehörig gewürdigt werden, um den Wohlstand zu einer harmonischen und vollständigen Entfaltung gelangen zu lassen.

Die wirthschaftlichen Aufgaben zeichnen sich nicht nur durch eine außerordentliche Mannigfaltigkeit aus, sondern greifen auch in eine Anzahl anderer Gebiete hinüber, so daß der Mann trotz eiserner Thatkraft und ausdauerndem Fleiße jene doch nicht alle lösen kann. Es ist daher der natürliche Beruf der Frau, dort zu schaffen, wo der Mann nicht wirken kann, Das zu ergänzen, was er allein zu vollenden nicht im Stande ist.

Wenn nun auch deshalb das Feld der weiblichen Schaffensthätigkeit ein kleineres, beschränkteres ist als dasjenige des Mannes, so muß doch auch betont werden, daß die Frauen mit großer Ausdauer, bewundernswerther Geschicklichkeit, ja Virtuosität auf ihrem Gebiete zu wirken verstehen, und daß sie auf demselben mehr leisten als der befähigtste Mann. Die Frauen sind eben in ihrer

Art auch groß und zeigen nicht selten Leistungsfähigkeit, Geduld, Muth und Aufopferung in einer Weise, daß sie für ihr Schaffen und Wirken, Ertragen und Erdulden die höchste Hochachtung verdienen und als die werthvollsten Bundesgenossinnen im Kampfe des Lebens zu betrachten sind.

Da, wie schon betont wurde, es die Bestimmung der Frau ist, den Mann zu ergänzen, so ist ihr als Wirkungsstätte in erster Linie das Haus und die Familie angewiesen.

Der Zwang der Umstände und die Noth des Lebens, zuweilen auch eine hervorragende Begabung und Neigung, nöthigen aber auch viele Frauen und Mädchen, sich außerhalb des Hauses und der Familie einen eigenen, mehr oder weniger selbstständigen Wirkungskreis zu suchen.

Es muß in Bezug auf diese Beobachtung bei der Thätigkeit der Frauen aber hervorgehoben werden, daß sie eine Ausnahme von der Regel oder eine bedauerliche Nothwendigkeit ist. Das Gebiet des segensreichsten und befriedigendsten weiblichen Schaffens ist im Allgemeinen stets im Hause, in der Familie zu suchen, und die Frau erfüllt allein als Gattin und Mutter ihren eigentlichen und gerade auch für das Erwerbsleben und die Entwickelung des Wohlstandes bedeutsamsten Beruf.

Keine Frau, welchem Stande sie auch angehöre, darf sich diesem Berufe, sobald sie an die Spitze einer Häuslichkeit gestellt ist, entziehen, wenn sie nicht ihre Pflicht verletzen und ihr und ihres Mannes Glück untergraben will. Standesunterschiede verändern wohl die einzelnen Aufgaben der Frauen, aber die Hauptaufgabe bleibt für jede bestehen, die Verwalterin und Hüterin des Hauswesens, die Mitbegründerin und Mehrerin des Wohlstandes zu sein, mag nun die Stätte ihres Wirkens die ärmliche Wohnung des Arbeiters, das wohlhabende Haus des Bürgers oder der stolze Palast des Vornehmen sein.

Es kann nun offenbar keinem Zweifel unterliegen, daß sehr viel von der Wahl der Gattin abhängt, in welcher Weise sie sich an der Begründung des Wohlstandes betheiligen wird, und muß in dieser Beziehung mit guten Gründen als richtig erklärt werden, daß bei jeder Verheirathung die beste Mitgift in den häuslichen und weiblichen Tugenden der jungen Gattin besteht, weil eben nur diese es sind, welche den wahren Wohlstand bereiten und vermehren helfen.

Die Eigenschaften der jungen Frauen hängen aber in der Hauptsache von ihrer Erziehung ab. Jede Mutter, die ihre Tochter als Gattin glücklich sehen will, hat also die heilige Aufgabe zu

erfüllen, eben diese Tochter mit Ernst und Ausdauer in den Pflichten einer braven Hausfrau auszubilden und den eiteln und hochmüthigen Neigungen keinen die gute Erziehung vernachlässigenden Einfluß zu gestatten.

Für Männer, die sich verheirathen wollen, muß es daher als die werthvollste Klugheitsmaßregel gelten, sich nach dem Rufe, den die zukünftige Schwiegermutter als Hausfrau genießt, zu erkundigen, und die Werbung lieber aufzugeben, wenn die Erkundigung übel ausfällt, es sei denn, daß der Freier Gelegenheit hatte, zu erproben, daß das Mädchen seiner Wahl mehr häusliche Tugenden besitzt als ihre Mutter, was ja auch vorkommt.

Ferner ist es bei der Wahl der Gattin wichtig, sich nicht durch äußeren Glanz, vornehme Haushaltung und selbst auch nicht durch reiche Mitgift verblenden zu lassen.

Denn bei einer an Luxus und kostspieliges Leben gewöhnten Frau, die dann in der Regel auch ihre Stellung als Verwalterin des Hauswesens sehr schlecht ausfüllt, wird trotz reichlicher Mitgift der Mann doch bald herausfinden, daß die Mitgift unzulänglich war, und daß er mit seinem Wohlstande wegen des großen Aufwandes, den seine Frau verursacht, nicht vorwärts kommen kann.

Wir wollen aber mit dieser Ausführung nicht gesagt haben, daß ein reiches Mädchen nicht auch häusliche Tugenden besitzen und eine tüchtige Hausfrau werden könne: es soll nur nachdrücklich betont werden, daß die zur Wohlstandsentwickelung nöthigen Eigenschaften der Frau nicht im glänzenden Schimmer und eiteln Neigungen, sondern in einer auf die Ausführung des Nützlichen, des Nothwendigen, des Guten und Schönen gerichteten Pflichterfüllung bestehen.

Arme Mädchen, welche diese Haupttugend als Mitgift besitzen, sind schon reich genug und helfen bald Wohlstand und Reichthum im Hause begründen und vermehren.

Betrachten wir nun näher die Art und Weise, auf welche die Frau das Erwerbsleben des Mannes und die gemeinsame Wohlfahrt erfolgreich unterstützen kann, so finden wir, daß eine einsichtige Frau eine mannigfaltige, den verschiedenen Umständen entsprechende, aber immerhin auf die Erreichung eines harmonischen Ganzen gerichtete Thätigkeit entfalten muß.

Als die erste Bedingung einer solchen ist ein gutes Einvernehmen zwischen den Ehegatten hinzustellen, welches nicht nur das beiderseitige Wirken stärkt, sondern zumal auch dasjenige der Frau erhebt und auf die besten Bahnen lenkt. Wenn daher auch zuweilen Meinungsverschiedenheiten und selbst große Differenzen,

von denen ja bekanntlich auch die besten Ehen nicht verschont bleiben, zwischen die Gatten treten, so muß vernünftige Einsicht, Nachgiebigkeit und Entgegenkommen doch bald wieder die Eintracht herstellen, wenn die Wohlfahrt nicht bedeutende Einbußen erleiden soll; und allen Frauen sei es an das Herz gelegt, daß in solchen Fällen ein sanftes, versöhnendes Wort aus ihrem Munde in der Regel Wunder wirkt.

Die Mitwirkung der Frauen bei der Begründung und Vermehrung des Wohlstandes hat sich nun vornehmlich auf drei Arten zu bethätigen.

Erstens sollen sie sich einer nützlichen, praktischen, Vortheil und Gewinn bringenden Thätigkeit, wie solche der Stand ihres Mannes erfordert, befleißigen;

zweitens ist es ihre Aufgabe, das Schöne und Angenehme im Hause und der Gesellschaft zu pflegen und zu fördern; und

drittens haben sie die herrliche Pflicht zu erfüllen, dem Manne Aufmunterung und Trost in den Kämpfen und Leiden des Lebens zu spenden.

Die nützliche, Vortheil bringende Thätigkeit der Frau hat sich zunächst auf die gute Verwaltung des Hauswesens zu erstrecken. Dieselbe besteht in einer sparsamen Wirthschaft, einem geschickten Einkauf der Bedarfsgegenstände und einer guten Zubereitung der Speisen und Getränke, die der Mann zu seinem Wohlbefinden und zur starken Arbeitsleistung nöthig hat. In dieser Richtung kann eine wackere Hausfrau mit Wenigem oft wahre Wunder verrichten, wie wir dies zumal in den Kapiteln über den „Kauf und Verkauf“ und die „Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten“ an entsprechenden Beispielen erläutern werden.

Ferner hat das großen Nutzen bringende Wirken einer Hausfrau aber auch darin zu bestehen, die Häuslichkeit sammt allen zu dieser gehörigen Gegenständen, Möbel, Kleider, Wäsche u. s. w. in guter Ordnung zu halten und dieselben soviel als möglich vor Schaden und Entwendung zu bewahren.

Sind Dienstboten im Hause, so ist es allerdings eine schätzenswerthe Annehmlichkeit für die Frau, von den niedrigen häuslichen Arbeiten befreit zu sein; es entsteht aber dadurch auch derselben die Pflicht, die Dienstboten zu controlliren und streng darauf zu sehen, daß die denselben übertragenen Arbeiten sorgfältig verrichtet und die ihnen anvertrauten Werthgegenstände nicht verwahrlost oder gar veruntreut werden.

Die praktische Thätigkeit in der geschilderten Weise hat na-

türlich die Frau auch auf die Erziehung der Kinder und deren billige und gute Verpflegung und Bekleidung zu erstrecken. Wenn in dieser Beziehung gehörig gerechnet, geschafft und gearbeitet wird, können dem Haushalte ganze Summen erspart werden, wie wir später näher ausführen werden. Und zu schämen braucht sich einer solchen Thätigkeit keine Frau, auch diejenige nicht, welche Standesrücksichten vorschützen zu müssen glaubt, denn zwei auf den höchsten Rangstufen stehende Damen, die Königin Victoria von England und deren Tochter, die Kronprinzessin Victoria von Preußen und Deutschland, sind allen Frauen mit dem besten Beispiele vorangegangen, indem sie sich getreulich der Erziehung ihrer Kinder wie jede echte Mutter widmeten und es auch für nützlich und gut erachteten, für ihre Lieblinge Hemden und Kleider zu nähen und Strümpfe zu stricken.

Wenn Königinnen und Prinzessinnen als Vorbilder für eine Nutzen und Segen stiftende häusliche Thätigkeit auftreten, so braucht wohl keine andere Frau es unter ihrer Würde zu halten, den Wohlstand und das Glück ihrer Familie ebenfalls durch ein entsprechendes Wirken und Schaffen im Hause zu vermehren.

In vielen Fällen tritt nun aber auch an die Frau die Nothwendigkeit heran, ihrem Gatten im Berufe eine Stütze auf irgend eine Art zu sein, und gesegnet ist die Familie, in welcher die Frau mit Verständniß und Theilnahme, ja selbst mit Aufopferung sich dieser Nothwendigkeit fügt. Sie hilft dadurch sicher den Wohlstand fördern, und es kommt dann auch in der Regel eine Zeit, in welcher ihr diese Last erleichtert oder wieder abgenommen wird.

Von der höchsten Wichtigkeit für die gedeihliche Entfaltung des Erwerbslebens ist das auf die Erreichung des Nützlichen, Vortheilhaften gerichtete Wirken der Frau unbedingt, auch wenn es sich nicht um das Schaffen und Erwerben, sondern nur um das Erhalten und Vermehren des Besitzthums handelt.

Am deutlichsten leuchtet dies ein, wenn man einmal neben die Thätigkeit einer sparsamen, wirthschaftlichen Frau diejenige eines thörichten, leichtfertigen, verschwenderischen Weibes stellt.

Die erstere kommt nicht nur mit ihrem Wirthschaftsgelde aus, sondern macht auch noch kleine Ersparnisse zum Nutzen des Hauswesens, zum Ankaufe von nützlichen Gegenständen für die Kinder oder den Gatten, oder erspart wohl gar nach und nach ein kleines Kapital, mit welchem sie in der Zeit der Noth wie ein rettender Engel vor dem Gatten erscheint.

Die letztere dagegen kommt nicht nur mit ihrem Wirth-

schaftsgelde nicht aus, sondern macht auch noch in das Blaue hinein Schulden und vernachlässigt außerdem die Küche und das Hauswesen in einer Weise, daß die Familie eine Art Zigeunerleben führen muß. Auf eine solche Frau paßt dann der Spottreim Rückerts:

„Das Weib kann aus dem Haus mehr in der Schürze tragen,
Als je einfahren kann der Mann im Erntewagen."

Ein großes Einkommen des Mannes nutzt eben in einem solchen Falle durchaus nichts zur Ausgleichung für die Thorheit, Vernachlässigung und Verschwendung seiner Frau. Hier kann nur eine allmähliche Sinnesänderung der Frau, zu welcher diese vom Manne angehalten werden muß, und eine nach und nach durchzuführende wirthschaftliche und sparsame Einrichtung im Hause Rettung bringen.

Wohl dem Manne einer solchen Frau, wenn er es durch gütliche Vorstellungen und nöthigenfalls durch Festigkeit und Strenge noch dahin bringt, seiner irre geleiteten Frau die wirthschaftlichen Thorheiten und die kostspieligen Eitelkeiten abzugewöhnen, denn sonst müßte ihn und seine Familie der Ruin, das wachsende Elend, ja oft noch Schlimmeres treffen.

Wir schildern in dieser Beziehung nicht mit zu düsteren Farben, denn mancher Mann ist schon durch die Eitelkeit und Putzsucht seiner Frau, durch deren Vernachlässigung und Verschwendung im Hauswesen an den Bettelstab oder gar in das Gefängniß gerathen. Um dem quälenden Mangel zu entgehen, greift der gepeinigte, der Schwäche und Verzweiflung verfallene Gatte zu unerlaubten Mitteln, das fehlende Geld zu beschaffen, und solche traurige Beispiele, daß durch die Leichtfertigkeit, die Genußsucht und das unwirthschaftliche Wesen der Frau eine ganze Familie in's Elend gestürzt wurde, kommen in allen Ständen vor.

Wie segensreich, wie erhebend und tröstend wirkt dagegen eine brave, ihre Aufgaben und Pflichten kennende und erfüllende Frau für die gemeinsame Wohlfahrt in der Familie! Glück und Gedeihen wachsen förmlich unter ihren Augen und Händen.

Eine solche Gattin preist Paul Gerhard mit den Worten:

„Ein Weib, das Gott den Herren liebt
Und sich stets in der Tugend übt,
Ist vielmehr Lobs und Liebens werth
Als alle Perlen auf der Erd'!"

Wie schon betont wurde, hat aber die Frau nicht nur den Wohlstand durch eine wirthschaftliche Thätigkeit zu pflegen, sondern

sie hat das Berufs- und Erwerbsleben des Gatten auch noch durch andere Tugenden zu stützen, zu stärken und zu bewahren.

Sie muß vor allen Dingen auch darauf achten, durch peinliche Ordnung und Sauberkeit, durch allerlei Kunstfertigkeiten und Verschönerungen dem Manne die Häuslichkeit angenehm zu machen, auf daß ihn heitere Bilder umgeben, wenn er müde und oft auch verdrießlich von der Arbeit heimkehrt. Und erschwert es der Zwang der Umstände, die Wohnung immer in Schmuck und Zier zu erhalten, so muß eine brave Frau doch dafür sorgen, daß keine Unordnung im Hause herrscht.

Die Männer sind für die Schattenseiten, für Unordnung und Unruhe im Hause im Allgemeinen empfindlicher als manche Frauen denken, und der Mangel einer angenehmen Häuslichkeit treibt sicher viele Ehemänner öfter in das Bier- oder Weinhaus, als es ihnen selbst lieb ist.

Ist nun aber thatsächlich der Mann verstimmt, verärgert, seufzt er unter der Last des Berufes, oder hat er Unglück gehabt und schwere Sorgen zu ertragen, so vermag eine Frau, die das Herz auf dem rechten Flecke hat, Wunder über den Mann.

Gewöhnliche Verdrießlichkeiten verscheucht sie schon durch ein herzliches Wort, ein fröhliches Gemüth, und treten ernste Sorgen und bittere Prüfungen ein, so soll es sich zeigen, daß jede wackere Frau im Erdulden und Ertragen, im Hoffen und Trostspenden größer ist als der Mann, daß in solchen Fällen ihr Muth noch wächst, wenn der seinige bereits erloschen scheint, daß sie ihm die Sorgen erleichtern und ihn zu einem neuen, thatkräftigen Leben anspornen kann.

Den Segen, welche brave Frauen in dieser Richtung spenden können, hat der Dichter in die herrlichen Worte gekleidet:

„Wenn der Schwergedrückte klagt,
Hilfe, Hoffnung sei versagt,
Bleibet heilsam fort und fort
Immer noch ein tröstend Wort!"

Freilich muß von einer solchen Frau vorausgesetzt werden, daß sie Verständniß und Theilnahme für den Beruf und die daraus entspringenden Sorgen und Mühen des Mannes besitzt und die Thätigkeit des Mannes nicht als etwas Selbstverständliches, ihrem inneren Wesen nach Unbekanntes auffaßt. Die Frau muß deshalb bemüht sein, ihr Wissen zu vervollkommnen, sie muß eingehen auf die Gedanken und Bestrebungen des Mannes, ihn aber nicht durch Launen und Herrschsucht nachtheilig, sondern durch eine Art geistiger und seelischer Mitarbeiterschaft vortheilhaft zu beeinflussen suchen.

Viele Beispiele giebt es auch dafür, daß Großthaten der Männer durch die Mitwirkung der Frauen vollbracht wurden, ja, man darf getrost sagen, daß die Frauen, sei es als Mütter, sei es als Gattinnen, zu den meisten wackeren Thaten ersprießliche Hülfe geleistet haben.

Freilich tritt die Theilnahme der Frauen an der Ausführung großer und guter Werke selten auffällig hervor; das Wirken der Frauen findet mehr im Stillen, im Verborgenen statt, sie säen und pflanzen, hegen und pflegen aber das Edele, das Schöne und Nützliche deshalb mit nicht geringerem Erfolge, und ihr Walten bringt die herrlichsten Früchte, wenn auch manchmal langsam, zur Reife.

Wer denkt in dieser Beziehung nicht an die unvergleichliche Königin Luise von Preußen, deren Großthaten des Herzens und Geistes auch nach ihrem Tode einen so wesentlichen Antheil an der Wiedergeburt Preußens und Deutschlands aus Schmach und Trümmern hatten? Und wie das edle Streben und Thun dieser unvergeßlichen Fürstin fortgewirkt hat, das zeigt die erhabene Charaktergröße ihres weltberühmten Sohnes, des Kaisers Wilhelm, das zeigt der Segen, welcher die Thaten dieses verehrten Herrschers begleitet hat.

Was große Männer ihren Müttern oder ihren Frauen zu verdanken haben, darüber könnte man überhaupt umfangreiche Bücher schreiben. Es geschah dies auch nicht nur durch eine segensreiche Einwirkung auf das Gemüth und den Charakter des Sohnes oder Gatten, sondern auch oft durch eine hervorragende Mitwirkung bei der Ausübung des Berufes desselben.

So hatten auch zwei berühmte Männer der Neuzeit, der große Gelehrte und Alterthumsforscher Doctor Heinrich Schliemann und der ausgezeichnete Ingenieur und Erbauer des Suezkanals, Ferdinand von Lesseps, in ihren Frauen die besten und treuesten Gehülfinnen bei der Ausführung ihrer bewundernswerthen Werke.

Ist bei solchen außergewöhnlichen Arbeiten die erfolgreiche Mitwirkung der Frauen möglich, so muß dies natürlich bei den einfacheren Berufsgeschäften erst recht der Fall sein, und wenn es die Umstände erheischen, so kann eine energische, verständige Frau für den Beruf des Mannes ganz Außerordentliches leisten, ja ihm zum Wohlstande und Reichthum verhelfen.

So lebte vor einigen Jahren in der Nähe von Leipzig ein vielfacher Millionär, ein Großindustrieller, der vom einfachen Schlossergesellen hauptsächlich mit Hilfe seiner Frau sich aus einer gedrückten Lage zu einer ausgezeichneten Stellung emporgearbeitet

hatte. Das arme, aber wackere Ehepaar legte den Grundstein zu seinem späteren großen Reichthum hauptsächlich dadurch, daß der Mann sich durch Nebenverdienste nach Beendigung seiner Arbeit als Schlossergeselle in der Werkstätte ein Kapital erwarb, womit er ein eigenes Geschäft begründen konnte.

Aber wie war dies möglich? werden Viele fragen. Wie kann ein armer Schlossergeselle durch Nebenverdienste sich ein Kapital erwerben? Nun, es ging sehr einfach und natürlich, ohne jede Hexerei und ohne jede Unehrlichkeit zu.

Der Mann sagte zu seiner Frau, daß er Abends immer noch einige Stunden arbeiten könnte, wenn sie ihm Absatz für seine Arbeit verschaffen wolle. Er könne Plätteisen und Kaffeemühlen fabriziren, auch solche repariren. Und die kluge und energische Frau zog nun von Haus zu Haus, bot neue Plätteisen und Kaffeemühlen feil und sammelte alte, der Reparatur bedürftige.

Das kleine Nebengeschäft vergrößerte sich durch gute und billige Arbeit nach einigen Jahren, wurde später ein Hauptgeschäft, kam durch Erweiterung in große Blüthe und nach Jahren, als die Frau schon lange nicht mehr den Hausirhandel betrieb, sondern in ihrer Equipage durch die Straßen, welche sie einst hausirend durchwandert hatte, fuhr, hat sie oft lachend und scherzend den Anfang zu dem großen Geschäfte ihres Mannes erzählt.

An tausend anderen Beispielen ließe sich die Wahrheit nachweisen, daß, wenn es sein muß und der gute Wille vorhanden ist, die Frau ganz entschieden die Erwerbsthätigkeit des Mannes durch ihre eigene außerordentlich vermehren kann. In dem Kapitel über „Außerordentliche Erwerbsquellen und Nebenerwerbe“ werden wir uns über diesen wichtigen Gegenstand noch ausführlicher verbreiten und darüber Belehrung geben, wie man durch richtige Ausnutzung eines Nebenerwerbes, der für alle Berufsklassen zu finden ist, mit dem sichersten Erfolge zu Wohlstand und Reichthum gelangt. Wir bemerken auch, daß es dabei in den meisten Fällen auch gar nicht nöthig ist, daß die Frau eine wesentliche Beihilfe leistet; diese letztere hat eben nur dann einzutreten, wenn es die zwingende Noth erheischt.

In Bezug auf die Stellung der Frauen im Berufs- und Erwerbsleben hätten wir nun noch die viel umstrittene Frage, in welcher Weise sich unverheirathete Frauen und Mädchen an einer eigenen Berufs- und Erwerbsthätigkeit zu betheiligen haben, zu erörtern.

Wir glauben in dieser Beziehung Folgendes als richtig aufstellen zu können:

Die eigentliche Stätte des Wirkens für Frauen und Mädchen ist ganz unzweifelhaft das Haus und die Familie; die Noth oder das Vorhandensein außergewöhnlicher Umstände zwingen aber viele weibliche Personen, eine andere Thätigkeit zu ergreifen, und so lange sie nicht als Gattinnen ihrem natürlichen Berufe angehören können und wenn ihnen das Elternhaus nicht ein entsprechendes Schaffensgebiet, eine befriedigende Existenz zu bieten vermag, muß es durchaus gut geheißen werden, daß solche Frauen und Mädchen sich einer eigenen Erwerbsthätigkeit widmen.

Bei der Verfolgung derselben sind aber mehrere Klugheitsregeln zu beobachten, wenn die betreffenden weiblichen Personen ein gedeihliches Ziel erreichen und keinen Schiffbruch erleiden wollen.

Zunächst sollen Eltern und Vormünder junge Mädchen nicht eher in die fremde, falsche Welt treten lassen, als bis dieselben eine möglichst gute Vorbildung, und läge eine solche auch nur in einer sorgfältigen Erziehung, dann aber auch eine gewisse Selbstständigkeit im Wollen und einen richtigen Begriff von weiblicher Ehre haben.

Dann sind von der Berufsthätigkeit der Töchter aber auch alle hochfliegenden, auf die Erreichung etwas Außergewöhnlichen gerichteten Pläne grundsätzlich fern zu halten, weil die Erfahrung gelehrt hat, daß in tausend Fällen kaum einmal sich ein solcher Plan wirklich erfüllte.

Einfache, dem weiblichen Wollen und Können und dem Stande der Familie entsprechende Berufsziele sind immer der sicherste Weg, um eine Tochter zu versorgen und sich wie diese vor Enttäuschungen zu bewahren.

Als solche sind hauptsächlichst zu nennen die besseren Stellungen als Beihilfe im Hause vornehmer Familien, die Ausbildung zu Gouvernanten und Lehrerinnen u. s. w.

Eignet sich das junge Mädchen dazu nicht und soll es als Gehülfin in einem Geschäfte ein Unterkommen finden, so müssen die Eltern darauf sehen, daß die Tochter auch eine entsprechende Lehrzeit durchmacht, damit sie nach und nach zu besseren Leistungen und Stellungen gelangt.

Wenn die Eltern nicht geradezu arm und ohne jede Mittel sind, läßt sich eine solche Lehrzeit, die ja in der Regel von kurzer Dauer ist, schon durchsetzen.

In den meisten Culturländern ist man übrigens auch bestrebt, durch Vereine und Fachunterrichtsanstalten die Lage der Frauen und Mädchen, die auf eine eigene Berufsthätigkeit angewiesen sind, zu verbessern, ihnen die Mittel in die Hand zu geben, sich eine

eigene Existenz zu gründen. Welchen Namen diese Institute auch führen mögen: fast alle lösen den angestellten Erörterungen zufolge ihre Aufgabe befriedigend, und es ist dringend allen Eltern, welche bezüglich der Versorgung ihrer Töchter in Verlegenheit sind, anzurathen, von diesen Instituten Gebrauch zu machen.

Zahlreich sind übrigens die Beispiele von edlen Frauen, die durch ihre Erwerbsthätigkeit nicht nur sich einen wirthschaftlichen Wohlstand verschafft haben, sondern auch andere Frauen in die Lage setzten, zu Vermehrung ihres Wohlstandes beizutragen.

Wer gedächte hierbei nicht der Barbara Uttmann im sächsischen Erzgebirge, die durch Einführung der Spitzenklöppelei tausenden und abertausenden armer Familien ihre Existenz erleichtern half?

So war auch Carolina Jones, die Frau eines englischen Offiziers in Indien, die Retterin ungezählter, dem Elende preisgegebener indischen Frauen und Mädchen. Ohne Vermögen, ohne Hilfsmittel wandte sich Carolina Jones an die Regierung. Diese stellte ihr großmüthig ein altes Magazin zur Verfügung; hier fanden die armen Geschöpfe wenigstens eine Wohnstätte. Wie aber diese ernähren? Carolina brachte sie zunächst auf dem Lande als Arbeiterinnen bei Familien unter; hier lernten sie arbeiten und viele von ihnen verheiratheten sich. In einem einzigen Jahre hatte Carolina 700 Mädchen von dem Elende und der Schande errettet.

Später gewann die edle Wohlthäterin auch die werkthätige Unterstützung der englisch-indischen Regierung für ihr Rettungswerk, und sie verschaffte nun Tausenden von Mädchen und Frauen eine bessere Thätigkeit und Unterhalt, Tausenden von Familien Brod. Carolina Jones wirkte durch ihren Edelmuth wie eine Heilige und es wäre zu wünschen, daß ihrem Beispiele noch mehr hochgestellte Frauen, als es bis jetzt geschah, folgen möchten, damit von vielen weiblichen Personen der oft entsetzliche sociale Druck, das Elend und die Schande genommen würden.

Wir gelangen am Schlusse zu denjenigen Frauen, die sich in Folge ihrer hervorragenden Talente dem künstlerischen, wissenschaftlichen oder sonst einem höheren Berufe theils aus Neigung, theils ebenfalls durch die Noth gezwungen, widmen. Eine solche Thätigkeit der Frauen ist auch durchaus zu billigen, denn die Erfahrung hat gelehrt, daß bevorzugte Damen als Künstlerinnen, Schriftstellerinnen, Aerztinnen u. s. w. nicht nur Befriedigendes, sondern oft auch Großes leisten. Nur ist vor der Ergreifung einer solchen außergewöhnlichen weiblichen Berufsthätigkeit zu bedenken, daß man ein Wagniß unternimmt, weshalb man mit Hilfe von Autoritäten streng

zu prüfen hat, ob das junge Mädchen wirklich ein hervorragendes Talent und große Charakterfestigkeit besitzt, sonst kann demselben der betreffende Beruf nicht zum Heile gereichen.

---

15. Kapitel.

Die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten.

Durch Arbeit und Schaffen gewinnt man einfach,
Durch Gunst der Gelegenheit doppelt und dreifach.

Um in seinem Berufs- und Erwerbsleben ausgezeichnete Resultate zu erzielen, um verhältnißmäßig rasch und leicht vorwärts zu kommen, darf man sich nicht lediglich auf das tüchtige Schaffen, auf die im Alltagsgeleise dahin schreitende, wenn auch noch so wackere Thätigkeit allein verlassen, sondern man muß sich zu diesem Zwecke auch einiger erlaubter, ja gebotener Kunstgriffe bedienen.

Bei aller Hochachtung vor einer fleißigen Arbeit, die ja auch schon als solche eine vorzügliche Stütze des Wohlstandes darbietet, muß man doch immer bedenken, daß die größte Macht des Menschen in seinem *Geiste* und nicht in seinen *Händen* liegt, und daß durch richtige Combinationen und Berechnungen des praktischen Verstandes viel größere Erfolge im Erwerbsleben erreicht werden, als durch die Thätigkeit an sich. Diese bietet wohl die richtige und sichere Grundlage des Erwerbslebens, auf die man sich im Allgemeinen stützen muß, dar, aber im Uebrigen gilt es, durch Verstand und Intelligenz, und zumal auch durch eine bewegliche und findige Aufmerksamkeit, die Fähigkeit zu erwerben, eine Anzahl Kunstgriffe auszuüben, mit deren Hilfe die Erwerbsthätigkeit erhöht und erleichtert und überhaupt die Stufenleiter des Wohlstandes viel rascher erstiegen wird.

An der Spitze dieser Kunstgriffe steht nun die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten, welche uns förmlich im Fluge nach dem Ziele führt, welches oft durch die mühseligste Arbeit nicht erreicht werden kann und der wir deshalb eine außerordentliche Wichtigkeit im Berufs- und Erwerbsleben beimessen müssen.

Um nun diesen werthvollsten aller Kunstgriffe im menschlichen Streben gehörig würdigen und ausüben zu lernen, müssen wir uns zunächst mit dem *Wesen der günstigen Gelegenheiten* näher bekannt machen.

Blicken wir auf irgend ein Gebiet des menschlichen Thuns

und Treibens, so beobachten wir sehr bald, daß häufig das Eintreten gewisser Verhältnisse und Umstände für die Ausführung der Bestrebungen, mit denen sich Dieser oder Jener beschäftigt, eine außerordentlich günstige Gelegenheit darbietet, die ihm gestattet, viel leichter und erfolgreicher als auf dem gewöhnlichen Wege seinen Plan auszuführen oder doch einen besonderen Vortheil wahrzunehmen.

Solche eine günstige Gelegenheit erzeugende Verhältnisse und Umstände sind aber nicht stets da, sondern sie kommen und gehen. Glücklicherweise treten sie aber in kürzeren oder längeren Pausen immer und immer wieder ein, wenn auch nicht genau so, wie es bereits der Fall war, so doch in ähnlicher Art, und es bilden sich immer wieder günstige Gelegenheiten für die Ausführung der verschiedenartigen, auf die Entwickelung des Wohlstandes, oder auf die Erreichung gewisser Ziele gerichteten Pläne.

Es gilt also, sich das geistige Auge zu schärfen, um die Gunst der Gelegenheit, ja des Augenblickes zu sehen und ohne Zögern sich nutzbar zu machen. Denn wenn auch andere günstige Gelegenheiten sich wieder darbieten, so kommt doch dieselbe nicht wieder, und es müßte immer erst das Eintreffen einer neuen abgewartet werden.

Die Gelegenheit ist eben eine Huldgöttin der eigenthümlichsten Art und zieht oft schon in demselben Augenblicke die Hand, die sie uns bietet, wieder zurück.

Die alten Römer sagten daher von der Göttin Gelegenheit sehr treffend, daß sie nur Haare auf der Stirn habe, aber am Hinterhaupte kahlköpfig sei. Fasse man sie an der Stirn, so könne man sie festhalten. Lasse man sie aber entwischen, so könnte selbst der Götterkönig Jupiter sie nicht wieder einfangen.

Wer also will, daß ihm die Gunst der Gelegenheit die Lasten und Sorgen des Lebens erleichtern und seinen Wohlstand zu einer sonst oft unerreichbaren Blüthe bringen soll, der muß erstens lernen, zeitig und richtig die günstige Gelegenheit zu sehen, und zweitens, was die Hauptsache ist, muß er verstehen, sie mit Umsicht und Schnelligkeit zu fassen, festzuhalten und für seine Zwecke gehörig auszubeuten.

Es gibt thatsächlich viele Personen, welche die für die Verwirklichung ihrer Bestrebungen günstigen Gelegenheiten entweder nicht oder nicht rechtzeitig sehen; fast noch mehr Menschen gibt es aber, welche nicht genug rasche Entschlossenheit besitzen, um die ihnen förmlich vor der Nase herum tanzende Gunst der Gelegenheit auch zu erfassen und zu verwerthen. Natürlich verscherzen sich auch solche Leute meistens ihr Glück.

Um die günstige Gelegenheit zu sehen, muß als Hauptbedingung aufgestellt werden: alle Oberflächlichkeit und Gleichgiltigkeit in der Beurtheilung aller uns betreffenden Angelegenheiten, Einflüsse und Ereignisse abzulegen, denn nur der geschärfte und erfahrene Verstand wird in dieser Richtung einen richtigen Ueberblick erlangen.

Um in hervorragender Weise günstige Gelegenheiten wahrnehmen zu können, dazu genügt aber nicht nur die Anwendung einer regen Aufmerksamkeit und einer verständigen Beurtheilung der Dinge, sondern zu diesem Zwecke muß man auch die Thätigkeit eines speculativen Geistes zu entfalten verstehen.

Es handelt sich also, um die Gunst der Gelegenheit sich recht erfolgreich zu nutze zu machen, nicht darum, einfache Schlußfolgerungen zu ziehen und gewöhnliche Beobachtungen zu machen, sondern man muß die Reihenfolge der Ursachen und Wirkungen bezüglich der uns Vortheil oder Nachtheil bringenden Zustände und Ereignisse sowohl rückwärts als vorwärts prüfen, auch nach ähnlichen Beispielen suchen und Vergleiche aufstellen, um eben in Bezug auf ein zukünftiges Resultat, was aus der Lage der Dinge zu folgern ist, sich ein Urtheil bilden zu können.

Ein größerer Schaden als durch das Verscherzen einer günstigen Gelegenheit würde doch dadurch entstehen, wenn Jemand eine solche zu rosig beurtheilte, an sie Schlußfolgerungen knüpfte, die gar nicht eintreten können. Deshalb läßt sich die Gunst der Gelegenheit nur richtig wahrnehmen, wenn zu der Aufmerksamkeit auch die sorgfältige und vorsichtige Speculation tritt.

Diese geistige Arbeit muß aber trotzdem stets so rasch als nur irgend möglich geschehen, denn das Wesen der günstigen Gelegenheit, sowie auch die Gefahr, daß ein Anderer schneller und dreister jene ergreifen und uns entreißen kann, verlangen unbedingt eine eilige Beurtheilung der Situation und eine noch eiligere Erfassung der Gunst der Gelegenheit, wenn sie als solche festgestellt ist.

Da heißt es eben, Umsicht und Energie, Muth und manchmal sogar waghalsige Kühnheit zu zeigen, damit man den günstigen Moment wie im Sprunge zu fassen im Stande ist.

Ist er entschwunden, so hilft kein Nachjagen mehr und man hat einen großen Vortheil eingebüßt.

Um nun die Praxis der Wahrnehmung der günstigen Gelegenheiten zu lehren, ist es unbedingt nöthig, sich auf die mannigfaltigen Gebiete des praktischen Strebens zu begeben, da auf allen derselben die Gunst der Gelegenheit auftritt und zu außerordentlichen Erfolgen beiträgt.

Zunächst sind es zwei Arten günstiger Gelegenheiten, von deren energischer Wahrnehmung die vortheilhafte Entwickelung des Berufs- und Erwerbslebens in hohem Maße abhängt.

Die erstere betrifft das Ergreifen derjenigen günstigen Gelegenheiten, welche in außerordentlicher Weise zur Vermehrung unserer Kenntnisse und zur Vervollkommnung unserer fachmännischen Ausbildung beitragen, und die letztere bezieht sich auf das Erfassen derjenigen günstigen Umstände, mit deren Hilfe unsere Fähigkeiten und Leistungen in das rechte Licht gestellt werden und in den betreffenden Kreisen die nöthige Aufmerksamkeit erwecken.

Jeder muß daher in seinem Berufe dem Ziele, welches er sich gesteckt hat, entsprechend eifrig nachtrachten, um alle diejenigen günstigen Gelegenheiten, welche sein Fachwissen außerordentlich zu vermehren oder seine Geschicklichkeit, sein Talent so recht hervorstechend zu zeigen im Stande sind, rasch und ohne hemmende Bedenken zu erfassen.

Auf diese Art entwickelt sich thatsächlich dann am leichtesten und sichersten eine breite Grundlage für den Erfolg im Berufs- und Erwerbsleben.

Wer ernsthaft strebt, muß doch bald bemerken, daß auf dem gewöhnlichen Wege eine hervorragende Fachbildung in der Regel nicht gewonnen wird, und daß man die Augen ordentlich aufthun muß, um günstige Gelegenheiten zu erspähen, die unser Wissen auf eine höhere Stufe heben.

Was nutzen aber wiederum hervorragende Kenntnisse und bedeutende Leistungen, wenn man sie nicht gehörig zur Geltung zu bringen weiß! Auf eine beliebige, gewöhnliche Manier ist dies aber in der Regel nicht möglich; es ist nothwendig, daß auf eine günstige Gelegenheit gelauert wird, die den Erfolg unserer Bestrebungen verdoppelt und verdreifacht.

Es muß auch darauf aufmerksam gemacht werden, daß die Gunst der Gelegenheit in so mannigfaltiger Gestalt auftritt, daß sie fast jeder Bestrebung, die uns beschäftigt, eine werthvolle Hilfe spenden kann.

In Bezug auf alltägliche Arbeiten und Leistungen wird ja nun allerdings nicht immer auf das Mitwirken günstiger Umstände gewartet werden können, weil jene keinen Aufschub gestatten; aber bei allen außergewöhnlichen, wichtigen oder gar eine Entscheidung für das Leben in sich schließenden Bestrebungen, die in unserer berufsmäßigen, wirthschaftlichen oder socialen Stellung auftreten, sollte man es sich zur Regel machen, auf die Beihilfe einer

günstigen Gelegenheit wie auf die erste Bedingung des Erfolges zu fahnden.

Es geschehe dies hauptsächlich in Bezug auf die Wahl des Wirkungskreises, den Ort der Niederlassung, die Annahme einer Stellung, die Gründung eines Unternehmens, die Anlage eines Kapitals, den Kauf und Verkauf, bei dem ein ganzes Vermögen angelegt oder veräußert wird, die Ausführung eines Wagnisses oder einer Speculation und selbst auch in Bezug auf die Verheirathung.

Es ist thatsächlich den meisten Menschen noch nicht genug bekannt, was Alles auf diesen Gebieten durch die Gunst der Gelegenheit erreicht werden kann, wenn man auf dieselbe zu warten und zu achten versteht, aber sie dann, wenn sie wie gewöhnlich plötzlich auftaucht, auch dreist am Kopfe faßt.

Es darf behauptet werden, daß die meisten außerordentlichen Erfolge, die man auf irgend einem Gebiete des menschlichen Schaffens beobachtet, eben mit Hilfe günstiger Gelegenheiten errungen wurden, und daß große Männer ihren Ruhm und Millionäre ihren Reichthum hauptsächlich der geschickten Wahrnehmung der Gunst der Umstände verdankten.

So benutzte Columbus die Eifersucht Spaniens auf die wachsende Seemacht Portugals als günstige Gelegenheit, um von der spanischen Regierung das nöthige Geld für die Ausrüstung der Schiffe zu erlangen, mit denen er seine berühmte Entdeckungsfahrt nach Amerika machte.

Die wunderbaren Erfolge, welche Friedrichs des Großen Ruhm und Preußens Machtstellung begründeten, sind auch hauptsächlich der Meisterschaft zuzuschreiben, welche dieser Herrscher in der Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten zeigte. Und Friedrich verstand diese Kunst nicht nur auf dem Schlachtfelde zu üben, sondern auch, wenn es galt, die leeren Staatskassen zu füllen und sein Heer zu pflegen. Man könnte über diese Geschicklichkeit des alten Fritz ein dickes Buch schreiben, wir wollen hier aber von seiner Geistesgegenwart und Gewandtheit, die Gunst der Gelegenheit zu ergreifen und das Unglück in Glück zu verwandeln, nur ein Beispiel erwähnen.

Als im siebenjährigen Kriege Friedrichs Noth auf das höchste gestiegen war, als er fast kein Heer, keine Kanonen und keine sonstigen Hilfsmittel mehr besaß, passirte es ihm, daß er vor der Uebermacht der Russen sich in aller Eile in die kleine, unbefestigte Stadt Neubrandenburg werfen mußte. Während seine Avantgarden hitzig eindrangen und Friedrich mit dem Reste des Heeres nach-

rückte, geschah das Unerhörte, daß die in Neubrandenburg liegenden Franzosen, von deren Anwesenheit Friedrich keine Ahnung hatte und die ihm eine Falle stellen wollten, durch das rasende Eindringen der Preußen erschreckt, die Flucht ergriffen und ihre ganzen Vorräthe, zumal aber auch eine Anzahl Kanonen, im Stiche ließen. Schnell ließ Friedrich von seinen Mannschaften die erbeuteten und glücklicherweise nicht einmal vernagelten Kanonen laden und gegen die ihn von der anderen Seite verfolgenden Russen richten. Diese stutzten gewaltig, als sie auf einmal mit zahlreichen Kanonenschüssen begrüßt wurden und eine ungeheuere Staubwolke ihnen die Flucht der Franzosen anzeigte. Sie glaubten fest, daß der gefürchtete Preußenkönig plötzlich eine Verstärkung erhalten habe und sie nur in einen Hinterhalt locken wolle.

Das Glück des Tages neigte sich auf die Seite der Preußen, und man kann wohl sagen, daß Friedrich durch die energische Wahrnehmung dieser günstigen Gelegenheit, sein zusammengeschmolzenes Heer als wieder gekräftigt erscheinen zu lassen, hauptsächlich zu einer für ihn glücklichen Beendigung des siebenjährigen Krieges beitrug.

Rothschild, der Begründer des weltberühmten Bankhauses, hat auch zum großen Theile durch die Wahrnehmung einer günstigen Gelegenheit, durch welche er seinen Ruf begründete, sein Glück gemacht. Es geschah dies dadurch, daß er in den Kriegsjahren zu Anfang dieses Jahrhunderts von dem Kurfürsten von Hessen eine große Summe Geld nicht nur in Verwahrung nahm, sondern auch trotz der bösen Zeiten die Summe sammt Zinsen nach langen Jahren pünktlich zurückzahlte, wodurch Rothschilds Bankhaus bei allen europäischen Regierungen in großes Ansehen kam und bedeutende Geschäfte machte.

Wie seltsam die Gunst der Gelegenheit zuweilen an die Menschen herantritt, zeigt auch das Leben des großen französischen Gelehrten Gustav Fallot. Dieser war ursprünglich Kaufmann und besaß weder Bücher, noch Geld, um seinen Wissensdrang befriedigen zu können. Da kam Fallot in Besançon in das Bureau einer Druckerei, und er benutzte dort mit Eifer die günstige Gelegenheit, durch die Correcturen der von seinem Principal gedruckten Bücher sich Kenntnisse zu erwerben und einen erfolgreichen Anfang mit seinen Studien zu machen.

So könnte man weiter durch Tausende von Beispielen nachweisen, daß große Erfolge auf allen Gebieten des menschlichen Schaffens meistens mit der Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten verknüpft sind.

Ganz außerordentlich ist dies aber auch auf dem Felde des eigentlichen Erwerbslebens der Fall, auf dem sich die Bildung des Wohlstandes immer am schnellsten und leichtesten unter der Gunst einer Gelegenheit entwickelt.

Die betreffende weitere Belehrung ist aber hier nicht am Platze, sondern sie muß bei den Kapiteln über die Gründung und Einführung einer Unternehmung, den Kauf und Verkauf, die Wahrnehmung doppelter Vortheile, den Credit- und Kapitalerwerb, die Kapitalanlage, die Speculationen und die Börsengeschäfte an der Hand lehrreicher Beispiele stattfinden.

In Bezug auf die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten machen wir hier nur noch darauf aufmerksam, daß es Fälle gibt, wo man in den Verhältnissen, in welchen man lebt, auf die Gunst der Gelegenheit vergeblich wartet oder doch zu lange warten muß. Es tritt dies namentlich dann leicht ein, wenn man in einem zu beengten Wirkungskreise steht oder an einem Platze wohnt, an welchem das wirthschaftliche Leben träge pulsirt oder darniederliegt. In diesen Fällen ist es in der Regel am besten, die Stellung oder den Ort, in welchem man sich befindet, zu verlassen und mit Muth und Thatkraft in einem anderen Wirkungskreise die Gunst der Gelegenheit zu suchen.

---

16. Kapitel.

Die Findigkeit.

Neue Mittel auf allen Wegen
Heben den Wohlstand, mehren den Segen.

Was in der Politik die diplomatische Geschicklichkeit, die allerlei Kunstgriffe und fortwährend neue Mittel anzuwenden versteht, um Hindernisse zu entfernen und das gewünschte Ziel zu erreichen, bedeutet, das ist im wirthschaftlichen und geschäftlichen Leben die Findigkeit.

Jeder, der in seiner Erwerbsthätigkeit rasch und sicher vorwärts kommen und die mannigfaltigen Hemmnisse und Verlegenheiten, die sich bei seinen Bestrebungen einstellen, ohne großen Aufenthalt beseitigen will, muß nun offenbar Findigkeit besitzen, das heißt, er muß eine Art diplomatischer Geschicklichkeit entwickeln und im Stande sein, immer neue Mittel und Wege zu finden, um sein Erwerbsleben erfolgreich zu gestalten.

Bei dem Streben nach irgend einem Ziele muß man eben

stets bedenken, daß die gewöhnliche Methode, es zu erreichen, sehr leicht nicht genügen kann, denn Alles in der Welt, also auch die Bedürfnisse, Meinungen und Neigungen der Menschen, sind einem bunten Wechsel unterworfen, dessen Art man oft, wenn man etwas beurtheilt oder unternimmt, noch nicht kennt. Es kann daher sich sehr oft ereignen, daß das Verfahren, welches man in der Behandlung einer Angelegenheit für richtig hält, sich bei der Anwendung doch als unzulänglich oder gar verkehrt erweist.

Jeder strebsame Mann braucht also die Findigkeit als werthvolle Beihilfe, um durch sie Hindernisse und Verlegenheiten, die sich seinen Bestrebungen entgegenstellen, zu entfernen.

Aber nicht nur diese Art des Beistandes gewährt die Findigkeit, sie gewährt noch viel mehr.

Sie beseitigt nicht nur die Hemmnisse, welche der Erreichung eines Erfolges entgegenstehen, sondern sie erhöht und vermehrt denselben auch, indem sie zu den gewöhnlichen Mitteln, die den Erfolg schaffen sollen, noch eine Anzahl anderer hinzufügt, die diesen steigern müssen.

Man kann wohl sagen, daß diese sich vervielfältigende Hilfe der Findigkeit sich immer nach dem Beispiele einstellt, wie die Schifffahrt erfunden und vervollkommnet worden ist.

Zuerst führte die Findigkeit die Menschen darauf, daß man auf einem in einem Flusse schwimmenden Baumstamme sich sitzend vorwärts bewegen konnte, dann lehrte sie, daß es sich in einem ausgehöhlten Baumstamme besser und sicherer fahre, darauf zeigte sie, daß man mit Stangen und Rudern nicht nur die Hemmnisse der Flußschifffahrt zu beseitigen, sondern letztere auch zu beschleunigen vermöchte, dann ließ sie, vielleicht durch ein zum Trocknen auf dem Fahrzeuge aufgehängtes Kleidungsstück, die Entdeckung machen, daß der Wind zur Hebung der Schifffahrt benutzt werden konnte, und so entstand schließlich mit Hilfe des findigen Geistes der Menschen das stolze Segelschiff und später sogar das noch schneller fahrende Dampfboot.

Auf diese Weise steht uns auch bei allen Arbeiten und Unternehmungen die Findigkeit bei, mag es sich nun um die Beseitigung eines kleinen, alltäglichen Hindernisses oder um die Hebung einer großen Schwierigkeit handeln.

Wir müssen nun allerdings zugeben, daß die Findigkeit nicht ohne Weiteres bei jedem Menschen da ist und ihm hilft, sondern daß man sich dieselbe erst zu eigen und zu nutze machen muß.

Wir können indessen auch gleich den Trost gewähren, daß so ziemlich Jeder, der die Findigkeit in seinen Bestrebungen noch

nicht besitzt, sich in den Besitz dieser werthvollen Eigenschaft setzen kann.

Um sie im hohen Maße zu üben, dazu gehören allerdings ein nicht unbedeutender Grad Intelligenz, ein scharfer praktischer Verstand und auch gute Erfahrungskenntnisse, aber es ist hier wie bei den meisten anderen Fähigkeiten, sie entwickeln sich nach und nach, und die Findigkeit läßt sich auch allmählich erwerben und dann auch noch auf eine hohe Stufe der Leistungsfähigkeit entwickeln.

Jeder, der Findigkeit in seinen Bestrebungen erlangen will, muß es sich vor allen Dingen zum Grundsatze machen, sich niemals mit den bisherigen Mitteln und Wegen, mit denen er etwas zu erreichen gedenkt, zu begnügen, sondern er muß mit ruhiger Überlegung immer auf die Anwendung neuer Arten des Verfahrens, die größeren Erfolg versprechen, sinnen.

Ist er dabei seiner Sache nicht ganz gewiß, traut er den neuen Mitteln noch nicht recht, so darf er sich nicht gleich auf das Neue stürzen, sondern er muß erst vorsichtig einen oder, was noch mehr zu empfehlen ist, einige Versuche auf verschiedenen Gebieten machen, denn ein Mißerfolg beweist das Fehlerhafte des neuen Versuches oft noch gar nicht. Die ursprünglichen Fehlschläge können durch Ausdauer und wachsende Erfahrungskenntnisse sich immer noch in Erfolge verwandeln.

Um sich auf die Findigkeit so recht stützen zu lernen, muß man ferner an dem Grundsatze festhalten, sich von Verlegenheiten aller Art nicht verblüffen zu lassen, denn diese sind gerade die natürlichste Veranlassung, neue Hilfsmittel ausfindig zu machen, den strebsamen Mann förmlich nach denselben hinzudrängen, und es ist dann in der Regel die wunderbare Beobachtung zu verzeichnen, daß man gerade aus den Verlegenheiten am meisten lernen kann, daß diese uns auf ganz vorzügliche Mittel führen, unseren Wohlstand zu begründen.

Es ist nun allerdings nicht zu leugnen, daß Verlegenheiten und schlimme Erfahrungen oft in so überraschender und erregender oder niederdrückender Weise auf uns einstürmen, daß schon eine außergewöhnliche Standhaftigkeit dazu gehört, wenn man sich ein kühles Urtheil bewahren will.

Sobald man aber in einer Lage des Lebens den Muth und die Besonnenheit verliert, muß man sich doch stets zurufen, daß dadurch der betreffende Fall nur noch verschlimmert wird, und daß die Klugheit und Menschenwürde gebieten, sich mit aller Energie aufzuraffen und trotz aller Bedrängniß nach neuen Auskunftsmitteln zu suchen.

Und man wird dann immer bemerken, daß mit der Wiederkehr der Besonnenheit, des ruhigen Urtheils sich dann auch die Findigkeit einstellt, die gerade in den Fällen, die man für verzweifelte hielt, noch einen Ausweg, ja oft sogar eine Stufenleiter zum Wohlstand zeigt.

Am werthvollsten ist nun immer die Findigkeit, wenn sie sich nur auf eigene Geisteskraft stützt, weil sie dadurch lediglich dem eigenen Willen des Betreffenden dienen muß und nur im geringen Maße von äußeren Einwirkungen beeinflußt wird.

Aber in allen den Fällen, in denen man sich nicht genügend auf seine eigene Findigkeit verlassen zu können glaubt, ist sehr wohl auch mit dem Umstande zu rechnen, daß uns in schlimmen Lagen des Lebens der findige Geist eines treuen Freundes, eines erfahrenen Ehrenmannes oder bezüglich bedenklicher Rechts- und Vermögensstreitigkeiten auch ein tüchtiger Rechtsanwalt mehr nützen kann als die eigene Klugheit. Dabei darf man natürlich nicht auf die eigene Beurtheilung der Sache nun etwa ganz verzichten, sondern man muß die Rathschläge, die man erhält, immer noch selbst auf ihren Werth prüfen und sich die letzte Entscheidung vorbehalten.

Es sei auch noch erwähnt, daß bezüglich der Findigkeit, des eifrigen Suchens nach neuen Mitteln und Vortheilen im Erwerbsleben, sehr viele Menschen den Fehler begehen, daß sie die Kunstgriffe der Findigkeit nicht auf alle Gebiete und Verhältnisse, welche Einwirkung auf die Entwicklung des Wohlstandes besitzen, ausdehnen, sondern jene nur da oder dort üben.

Es muß aber hervorgehoben werden, daß die Findigkeit mit bedeutendem Erfolge auf allen Schaffensgebieten und in großen wie kleinen Dingen angewandt werden kann, und daß diejenigen, welche einen findigen Geist nur in dieser oder jener Sache zeigen, aber andere, oft viel wichtigere Angelegenheiten mit gewöhnlichen Mitteln oder gar mit Gleichgiltigkeit und Leichtsinn behandeln, der großen Vortheile der Findigkeit nicht in dem Maße theilhaftig werden können, daß sie ihnen eine wesentliche und dauernde Stütze des Wohlstandes wird.

So gibt es z. B. Personen, welche bei ihren gewöhnlichen Arbeiten eine ziemliche Findigkeit entwickeln und sich auf eine recht geschickte und vortheilhafte Herstellung dieses oder jenes Produktes verstehen. Sie denken dann, der Erfolg müsse nun sich schon einstellen, aber derselbe bleibt aus, weil sie nicht auch einen findigen Geist in Bezug auf die Verwerthung und den Vertrieb ihrer Leistungen zeigen.

Andere sind wieder in allen kleinen und untergeordneten Dingen findig, sie heimsen da thatsächlich mit Geschick viele Vortheile ein, aber wenn es einmal gilt, in einer großen Frage Findigkeit zu zeigen, so sind sie nicht auf dem Posten und lassen sich dann einen großen Nutzen, der Tausende der Vortheilchen, die sie sonst emsig wahrnehmen, aufwiegt, entgehen.

Es gibt auch Personen, welche eine wunderbare Findigkeit und Geschicklichkeit in allen den Dingen zeigen, die für ihr Berufs- und Erwerbsleben entweder gar keinen oder doch nur einen ganz nebensächlichen Werth haben. Sie sind gewandte und bewundernswerthe Gesellschafter, vorzügliche Reiter, tüchtige Jäger oder treiben sonst eine Passion mit Virtuosität und unter Anwendung immer neuer Mittel und Arten, aber von ihrer Berufs- und Erwerbsthätigkeit ist ihr Talent und ihre Findigkeit abgelenkt.

Das Erwerbsleben solcher Personen kann natürlich auch nie zu einer wirklichen Blüthe sich entwickeln, es windet sich träge und mechanisch dahin und der Wohlstand ist bei derartigen Leuten nur so lange vorhanden, als ererbte oder erheirathete Güter zu verzehren waren.

Die Findigkeit, die unermüdliche Anwendung neuer Mittel und Wege ist aber gerade für die Berufsthätigkeit und alle mit ihr zusammenhängenden Gebiete und Verhältnisse nöthig und naturgemäß dringend erforderlich, um den Wettbewerb zu bestehen und seinen Leistungen Geltung zu verschaffen.

Als die Krone der Findigkeit muß auch noch die Fähigkeit genannt werden, neue Entdeckungen und wichtige Erfindungen auf dem Felde der Erwerbsthätigkeit oder auf einem anderen nützlichen Gebiete zu machen.

Es braucht sich indessen in dieser Beziehung nicht etwa immer um Epoche machende Entdeckungen und Erfindungen zu handeln, sondern es genügt sehr oft eine neue Art, einen wichtigen Bedarfsgegenstand billiger herzustellen oder in vortheilhafterer, in die Augen springenderer Weise zu vertreiben, und das Glück ist für den Betreffenden bereits gemacht.

Manchmal ist es auch schon eine unscheinbare Vervollkommnung an einer Maschine, welche ihrem Erfinder zu großem Wohlstande verhilft.

So hatte sich vor einigen Jahrzehnten in Leipzig ein einfacher Arbeiter, der nicht einmal Fachmann, sondern Böttcher war, durch seine Findigkeit in der Vervollkommnung der bei der Rüschenfabrikation nöthigen Maschinen zum Besitzer einer der größten Rüschenfabriken und zum reichen Manne emporgearbeitet.

Ebenso ist der Leiter und Besitzer einer der größten Maschinenfabriken im Königreiche Sachsen nur durch seine Findigkeit bezüglich der Vervollkommnung landwirthschaftlicher Geräthe und Maschinen zu seiner hervorragenden Stellung gelangt. Und dieser Mann war nicht etwa Maschinenbauer von Haus aus, sondern Landwirth. Er erkannte die Nothwendigkeit, daß dem Ackerbau hauptsächlich auch durch bessere Geräthe und Maschinen geholfen werden müsse und suchte und fand die Vervollkommnungen derselben in der erfolgreichsten Weise.

Das wunderbarste Beispiel für den Werth der Findigkeit bietet aber das Leben des Erfinders der Lithographie, Aloys Senefelders, dar.

Aloys Senefelder, geboren 1771 in Prag als Sohn eines aus Königshofen stammenden Schauspielers, darf in seinem Wesen als ein Musterbeispiel eines findigen Geistes bezeichnet werden, er fand neue Mittel und Wege für seine Bestrebungen ebenso auf die einfachste als auch auf die wunderbarste Weise, und seine Erfindung der Lithographie geschah auf eine so findige Art, wie wohl kaum eine Erfindung gemacht worden ist.

Senefelder war nämlich Schauspieler und Schriftsteller und auf den praktischen Gebieten ganz unerfahren. Er hatte auch ursprünglich gar nicht daran gedacht, eine neue Art der Schriftvervielfältigung zu erfinden, sondern sein findiger Geist brachte ihn erst in Folge einer großen Verlegenheit auf diesen Gedanken.

Senefelder war in München, wohin er mit seinem Vater gekommen, von den Schauspielern unter die Schriftsteller gegangen und hatte einige Schauspiele geschrieben, mit denen er sein Glück zu machen gedachte. Er fand aber für dieselben weder einen Theaterdirector, der sie aufführen, noch einen Verleger, der sie drucken lassen wollte. Senefelder besaß außerdem kein Geld, um seine Schauspiele selbst drucken zu lassen. Da kam er auf den zunächst geradezu lächerlichen Plan, seine Schauspiele selbst zu drucken, das heißt, er wollte eine neue, billige und bequeme Art des Druckes erfinden und seine Stücke selbst drucken.

Weil er aber zu arm war, um sich Druckschrift kaufen zu können, so wollte er sich Buchstaben aus Holz selbst schneiden, entdeckte aber bald, daß es ihm nicht gelingen konnte. Darauf machte er Abdrücke von Buchstaben in einer teigigen Masse und goß brennenden Siegellack in die Vertiefungen. Dadurch bekam Senefelder allerdings Buchstaben, aber sie druckten schlecht und hielten nicht lange. Er versuchte darauf eine Schrift in Kupfer zu ätzen und davon Abdrücke zu erzielen. Dies war nach dem schon damals

bekannten Verfahren nicht schwer und er brachte es glücklich fertig. Er war aber so arm, daß er sich nur eine einzige Kupferplatte kaufen, also wieder mit seinem Plane, seine Schauspiele selbst zu drucken, nicht zu Ende kommen konnte. Da fing er nun an, darüber nachzusinnen, durch welche andere Masse er das theure Kupfer zu ersetzen im Stande sein könne. Nach einigem vergeblichen Suchen kam Senefelder auf den Gedanken, zum Ersatze des Kupfers Steine zu verwenden, und er fand den passenden Stein zum Aetzen und Drucken in den festen, glatten, glänzenden Solenhofener Kalksteinen, welche in Oberbayern zum Pflastern der Hausfluren, zur Herstellung von Bildhauerarbeiten und zu anderen Zwecken verwandt werden. Nun hatte Senefelder wohl Ersatz für das theure Kupfer, aber das Aetzen auf dem Steine war eine recht mühselige und wenig Erfolg versprechende Arbeit. Da schrieb er einmal in Ermangelung eines Stückes Papier mit derselben dunkeln Flüssigkeit aus Ruß, Wachs und Seife, mit welcher er den Aetzgrund herstellte, eine Notiz auf einen glatt polirten Kalkstein und wunderte sich darüber, daß die Schrift so fest und schön auf dem Steine haftete. Als einige Tage darauf Senefelder die Schrift von dem Steine wegreiben wollte, und er bemerkte, daß sie noch immer recht fest saß, reifte in ihm der Plan, doch zu versuchen, mit Hilfe einer Säure die Schrift auf dem Steine erhaben darzustellen und die hochstehenden Buchstaben zum Drucken zu benutzen, dieser Versuch glückte. Die Säure wirkte nur auf den kalkigen Stein, aber nicht auf die zähe, fettige Schriftmasse und die Erfindung des Steindrucks oder der Lithographie, die freilich später noch große Vervollkommnungen erfuhr, war vollzogen.

Senefelder machte auch nach manchen Enttäuschungen mit seiner Erfindung sein Glück, und nach seinem im Jahre 1834 in München erfolgten Tode ließ ihm der König Ludwig I. ein Denkmal errichten.

Bezüglich der Art Senefelders, wie er seine Erfindung machte, ist es von großer Wichtigkeit, wiederholt darauf hinzuweisen, daß es gerade eine große und andauernde Verlegenheit, ja eine bittere Noth war, die seine Findigkeit weckte und diese bis zu einem erfinderischen Geiste entwickelte. Ebenso ist es außerordentlich belehrend, daß Senefelder durch die Erfahrungen, die er aus Mißgriffen und Fehlschlägen zog, auf den richtigen Weg gebracht wurde.

Fast ebenso große Vortheile als auf dem Gebiete der Erfindungen und Verbesserungen kann man übrigens durch die Findigkeit auch dadurch erlangen, daß man für bisher als werthlos betrachtete Gegenstände eine bessere Verwerthung sucht.

Diese wird theils dadurch erreicht, daß man die betreffenden Gegenstände aus Orten und Gegenden, in denen sie so gut wie nichts kosten, nach solchen Absatzgebieten bringt, in denen sie theuer bezahlt werden, theils erzielt man einen enormen Vortheil aber auch dadurch, daß man Produkte, und zumal Abfallgegenstände, denen man bisher gar keinen Werth beimaß, mit findiger Ueberlegung auf ihre Beschaffenheit prüft und dann oft Eigenschaften an ihnen entdeckt, welche eine äußerst vortheilhafte Verwerthung der bisher verachteten Stoffe ermöglichen.

Es ist zuweilen unglaublich, welche großen Gewinne in dieser Weise durch eine entsprechende Anwendung der Findigkeit erzielt werden.

So lassen z. B. im Thüringer Walde Gärtner und sonstige findige Geschäftsleute von Frauen und Kindern Blumen und Zierpflanzen sammeln, die dort so gut wie nichts kosten, aber an die größeren Gärtnereien der Großstädte und zumal auch an solche des Auslandes zu hohen Preisen verkauft werden.

Wer hätte auch vor dreißig Jahren daran gedacht, daß der theure Indigo, welcher früher als vorzüglichstes Färbemittel geschätzt wurde, durch die für ziemlich werthlos gehaltenen Theerabfälle bei der Gasbereitung vermittelst Steinkohle ersetzt werden könnte? Nach dem Vorgange der Chemiker Runge und Hofmann, welche im Steinkohlentheere einen vorzüglichen Färbestoff, Anilin genannt, entdeckten, hat die neuere Chemie nicht weniger als dreißig werthvolle Einzelkörper in dem ehemals so verachteten Steinkohlentheer gefunden und die Blüthe der gesammten Anilinfarben-Industrie ist hauptsächlich jener Entdeckung zu verdanken.

Ein findiger Geist bringt eben nicht nur außerordentliche Erfolge, sondern oft sogar an das Wunderbare grenzende Leistungen hervor, und es ist von höchstem Werthe, einen solchen sowohl in dem eigentlichen Berufssache als auch auf allen das Erwerbsleben betreffenden Gebieten und Verhältnissen, selbst auch in Bezug auf die Auswahl seiner Mitarbeiter und den Einfluß, den man auf seinen Kundenkreis, seine Lieferanten oder seine Vorgesetzten ausübt, zum Nutzen und Frommen seines Wohlstandes geltend zu machen.

17. Kapitel.

Gründung, Einführung und Leitung eines Unternehmens.

(1. Allgemeine Klugheitsregeln. 2. Rathschläge für die einzelnen Unternehmerklassen. 3. Ergänzung).

Viele glauben, in der Welt
Mache nur das Glück und Geld
Eine Unternehmung groß,
Doch dies ist ein Irrthum blos.
Mehr als Glück und Geld bereiten
Fleiß, Geschick zu allen Zeiten
Einer Unternehmung Segen,
Stützen sie auf allen Wegen.

1.

Allgemeine Klugheitsregeln.

Sobald Jemand auf den Gedanken kommt, etwas zu unternehmen, sich in irgend einem Berufszweige eine selbstständige Stellung zu gründen, oder auch in dem Falle, daß er das Unternehmen nicht selbst gründet, sondern es durch Erbschaft oder Kauf an sich bringt, so muß er sich ernstlich prüfen, ob er sich etwas Tüchtiges auf dem Gebiete zutrauen, und ob er wirklich auf eigenen Füßen stehen kann.

Denn das sei allen Unternehmungslustigen und allen Unternehmern ans Herz gelegt, daß von ihrer Tüchtigkeit und ihrer Geschicklichkeit das Gedeihen des Unternehmens weit mehr abhängt als von der Einwirkung anderer Umstände, von dem Besitze des Geldes oder der Gunst der Verhältnisse.

Die Zuversicht des rechten Unternehmers darf außer dem Vertrauen auf eine höhere Macht, die alle guten Bestrebungen unterstützt, auf nichts Anderem beruhen, als auf *sich selbst*, denn das Glück kommt und geht, Geld und Gut kann zu Unsegen führen, kann sogar ganz verloren gehen, aber die tüchtigen Eigenschaften des Mannes, des Unternehmers werden, wenn ihn nicht Krankheit oder der Tod ereilen, ohne seinen Willen nicht verloren und mit ihnen kann und soll er sich immer wieder aufrichten.

Auf diese muß er sich also von Hause aus stützen, auf diese sich vorzugsweise verlassen, und er kommt mit dieser Gesinnung und Handlungsweise und leeren Händen weiter als alle Anderen mit vollen Taschen und mit dem blinden Vertrauen auf das Geld und das Glück, aber ohne tüchtige Leistungen.

Der Anfang ist ohne Geld, ohne genügende Hülfsmittel zwar schwer und verlangt die Ueberwindung außerordentlicher Schwierig-

keiten, aber ein solcher Anfänger hat immer den Trost vor sich, daß gerade die größten Unternehmer klein, ja, oft im Zustande vollständiger Armuth und bitterer Noth angefangen haben, aber offenbar gerade deshalb den Stein der praktischen Lebensweisheit am ersten und sichersten fanden.

Der schon in diesem Buche erwähnte große Maschinenfabrikant August Borsig kam als armer Zimmermannsgeselle nach Berlin und hatte, als er mit Hülfe seiner kleinen Ersparnisse das königliche Gewerbe-Institut zu seiner Ausbildung besuchte, sogar das Unglück, als ein nicht genügend begabter Schüler von der Anstalt fortgewiesen zu werden. Borsig verlor aber deshalb den Muth nicht, sondern arbeitete allein weiter, wurde Mechaniker und Maschinenbauer in einer Eisengießerei und sparte sich in harter Arbeit und sich manche Entbehrung auferlegend, innerhalb zehn Jahren ein kleines Kapital, mit dessen Hülfe er dann selbstständig und der berühmte Begründer des deutschen Locomotivenbaues, sowie der erste deutsche Fabrikant vorzüglichen Schmiedeeisens wurde.

Der weltbekannte Circusbesitzer Renz, der mit Hunderten von Menschen und Pferden und einem ganzen Wagenpark die halbe Welt bereist, hat auch mit leeren Händen angefangen. Freilich ging es zuerst recht langsam und Renz hat von sich gesagt, daß das Erwerben der ersten tausend Thaler die schwierigste Aufgabe seines Lebens gewesen wäre. Aber gelöst hat er die Aufgabe doch und ist in seinem Fache der erste und größte Unternehmer geworden.

Nächst dem Vertrauen auf seine Tüchtigkeit und dem Besitze eines geläuterten Unternehmungsgeistes muß sich freilich jeder Unternehmer klar machen, daß er nur durch Einsatz von Geld und Gut etwas unternehmen kann. Aber wenn er das letztere nicht besitzt, so darf er, wenn er sich sonst etwas Rechtes zutraut, ein Unternehmen für sich nicht als unmöglich betrachten. Tüchtiges Schaffen und eine streng zu regelnde Sparsamkeit, zu welcher wir später nähere Anleitung geben werden, müssen das kleine, unbedingt nöthige Anfangskapital schaffen und schaffen es auch wirklich. Und dann fängt man das Unternehmen vorsichtig an und hat da bereits durch eine ganze Reihe bei dem Erwerbe des kleinen Betriebskapitals gewonnener guter Eigenschaften eine ganze Menge Vortheile vor manchen anderen Unternehmern voraus.

Denn die Meinung, daß nur das mit bedeutendem Kapital begonnene große Unternehmen auch sich wirklich lohne, entspricht nicht der Wirklichkeit und enthalten die diese Anschauung vertretenden Redensarten oft weiter nichts als ein indirektes Eingeständniß

der Unfähigkeit, sich empor zu arbeiten oder sind ein Ausfluß gedankenlosen und hochmüthigen Geldprotzenthums.

Zu einem großen Unternehmen braucht man allerdings in der Regel auch viel Kapital, aber um zu Kapital, zu respectabelem Vermögen zu kommen, ist durchaus kein großes Unternehmen nöthig. Das erreicht man auch mit einem kleinen, vorzüglich gehandhabten Geschäfte und von diesem gelangt man dann auch zu der großen Unternehmung, wenn mit dem allmähligen Erwerben eines größeren Kapitals auch die Tüchtigkeit und der Unternehmungsgeist gewachsen ist.

Kleine und mittlere Unternehmer müssen sich häufig statt auf Kapital, auf Credit stützen, um gute Resultate zu erzielen. Der richtig angewandte Credit ist dann in gewisser Hinsicht ein Ersatz für das fehlende Kapital, wie wir in den Kapiteln über „Credit" und „Crediterwerb" darthun werden.

Treten wir nun, nachdem wir die ersten Vorbedingungen der Gründung eines Unternehmens als entsprechende Eigenschaften des Unternehmers gekennzeichnet haben, den Umständen näher, welche vor dem Beginne eines Unternehmens zu berücksichtigen sind, so ergeben sich zunächst einige wichtige allgemeine Betrachtungen.

Auf eine Unternehmung wirken die mannigfaltigsten Einflüsse ein, und die Frage, ob, wann und wo die Gründung eines neuen Unternehmens räthlich oder aussichtsvoll sei, läßt sich nicht ohne Weiteres mit Bestimmtheit beantworten, da auch unmittelbar nach seiner Gründung ein plötzliches Ereigniß oder eine ungeahnte Schwierigkeit, die man nicht in Berechnung zog, den guten Fortgang desselben hemmen können.

Es gilt aber, durch eine Anzahl Verhältnisse, Anzeichen und Anhaltspunkte den Wahrscheinlichkeitsschluß zu ziehen, daß die Umstände einem neuen Unternehmen günstig sind und daher die Schritte zur Ausführung desselben angezeigt erscheinen.

Die Zeitumstände sind in dieser Hinsicht schon in Betracht zu ziehen. Eine Zeit zeichnet sich dadurch aus, daß im Allgemeinen eine hoffnungsfreudige und unternehmungslustige Stimmung vorherrscht, und daß deshalb neue Unternehmungen wie Pilze massenhaft aus der Erde schießen und zumeist mit Wohlwollen und Vertrauen aufgenommen werden. Die Mehrzahl der Menschen ist von günstigen Erwartungen beseelt und geneigt, wünschenswerthe Erfolge neuer Unternehmungen überhaupt für glaubhaft zu halten. Solche gründungslustige Zeiten reihen sich in der Regel an große politische oder wirthschaftliche Ereignisse an, an einen siegreichen Krieg, an hervorragende Entdeckungen und Erfindungen, die einen Aufschwung,

eine vortheilhafte Gestaltung der Erwerbsangelegenheiten bedeuten. So war es die ruhmreiche Beendigung des deutsch-französischen Krieges im Jahre 1871, sowie die Erfüllung des lange ersehnten Wunsches nach politischer Einigung Deutschlands, wodurch im deutschen Reiche eine überaus hoffnungsreiche und thatenlustige Aera eingeleitet wurde. Man glaubte, daß der nunmehr auf lange Zeit sicher gestellte Friede und die von der politischen Neuordnung ausgehende günstige Wirkung für die wirthschaftlichen Interessen einen mächtigen und nachhaltigen Aufschwung des Wohlstandes der Einzelnen wie der Gesammtheit im Gefolge haben werde.

Solche oder in ähnlicher Weise geartete Zeiten sind allen neuen Unternehmungen außerordentlich günstig. Da wirkt die allgemeine Gunst der Gelegenheit für fast Alles, was unternommen wird, wie eine segenspendende Fluthwelle und Jeder, der in einer solchen Periode etwas unternehmen kann und es dennoch unterläßt, ist ein Thor.

Freilich darf man sich nicht vom Gründungsfieber erfassen lassen und zu schwindelhaften Unternehmungen die Hand bieten oder zu solchen sein Geld hergeben, wie es in den sogenannten „Gründerjahren" vielfach geschehen ist und wodurch dann große Verluste verursacht wurden.

Vorsicht und ruhige Beurtheilung darf auch in den günstigsten Zeiten nicht außer Acht gelassen werden. Thatsache ist aber, daß eine unternehmungslustige Periode trotz mancher Auswüchse stets hundertmal besser ist als eine Zeit, in welcher man sich einem krankhaften Mißtrauen hingiebt und das Kapital nicht anders als hypothekarisch sicher anlegen will; und wir möchten es für die Pflicht jedes Unternehmers und Unternehmungslustigen erklären, die wie ein Alp auf allen Geschäften drückende Schwarzseherei unter allen Umständen zu bekämpfen und eine gewisse hoffnungsvolle Stimmung unter den Menschen als einen ganz vorzüglichen Bundesgenossen für alle Unternehmungen zu betrachten.

Man muß sich eben auch hüten, bezüglich des Mißtrauens und des völligen Verzagens an den Hoffnungen für die Zukunft, an der Gründung eines neuen Unternehmens, zu weit zu gehen. Eine vorurtheilslose Betrachtung der menschlichen Entwickelung lehrt vor Allem, daß sich die Zustände immer im Ganzen und Großen vom Roheren und Unvollkommeneren zum Besseren und Schöneren entwickelt haben, und daß die dem Menschen mit der wachsenden Geistesbildung in immer größerem Umfange zugänglich werdenden Güter und Kräfte der Natur wie das bessere Verständniß zur Verwerthung dieser Produkte und Kräfte die sicheren Mittel dar-

bieten, um Noth und Entbehrung allmählig zu verdrängen und zu verhüten und das Dasein angenehmer, menschenwürdiger zu gestalten. In diesem Entwickelungsgange der menschlichen Cultur liegen aber auch immer und immer wieder die Hebel und Stützen für neue erfolgreiche Unternehmungen.

Die gerade vorherrschende Zeitströmung ist bei der Gründung neuer Unternehmungen aber doch weislich in Anschlag zu bringen und in ungünstigen Perioden dem Unternehmungsgeiste ein Zügel anzulegen.

Solcher Lage gegenüber ist aber auch nicht das bloße müssige Abwarten und Zurückschrecken vor neuen Versuchen als das allein richtige Verhalten zu empfehlen. Die guten Zeiten kommen nicht von selbst wieder. Jedem Einzelnen liegt die Pflicht ob, zu forschen und zu trachten und seine Stimme zu erheben, daß die Ursachen des Stillstandes und die Hindernisse des guten geschäftlichen Fortgangs erkannt und beseitigt und die rechten Mittel zur lohnenden Verwendung der Kräfte und Güter zur Geltung gebracht werden.

Ein kühner Entschluß ist es zuletzt, der für den wirklichen Beginn eines neuen Unternehmens den Ausschlag giebt. Ein unselbstständiges Gemüth, das seine eigene Kraft nicht kennt oder derselben mißtraut, wird schwer oder gar nicht den entscheidenden Schritt wagen. Daß jedes neue Unternehmen ein gewisses Wagniß in sich schließt, versteht sich von selbst. Wer absolute Sicherheit und Vermeidung jedes Wagnisses erstrebt, der kann nie einen entscheidenden Schritt in neuer Richtung unternehmen.

Unendlich mannichfaltig sind die Erfahrungen, welche die Art der Entstehung neuer Unternehmungen in Bezug auf deren Erfolg mit sich bringt. Oft sind es gerade die kühnsten, mit raschem Entschluß erfaßten, unter den gewagtesten Bedingungen ins Leben gerufenen Unternehmungen, welche in kurzer Zeit schöne und reiche Früchte zeitigen. Auf der anderen Seite fallen nach endlosen Berathungen und mit den reichlichsten Mitteln zustande gebrachte geschäftliche Versuche nach kurzem Scheindasein unrettbar ins Wasser. Denn Mühe und Bedächtigkeit vermögen oft nicht zu ersetzen, was in der Idee, an dem Plane des Unternehmens verfehlt ist.

Wiederum kommen viele mit den glänzendsten Hoffnungen begonnene Unternehmungen zu keiner gedeihlichen Entfaltung, obwohl alle anscheinend den besten Erfolg verbürgenden Bedingungen in ausreichendem Maaße vorhanden sind. Dagegen hat mancher mit Zittern und Zagen, halb unschlüssig und widerwillig gethanene Schritt, dem kaum irgend jemand eine günstige Aussicht zugetraut,

oft erstaunlich reichen Lohn allen Erwartungen zum Trotz eingebracht.

Die oft beobachtete Enttäuschung glänzender Hoffnungen und im Gegentheil die ungeahnt großartige Erfüllung zweifelhafter Erwartungen läßt sich wohl durch den Umstand erklären, daß der beständige Wechsel aller Erscheinungen und Verhältnisse den meisten Menschen nie zu klarem Bewußtsein kommt, und daß deshalb die aus früheren Vorkommnissen gezogenen Folgerungen und Annahmen sich oft als verfehlt erweisen.

So zeigen sich zuweilen Leute, die in untergeordneten Stellungen wenig Erwartungen wegen ihrer Fähigkeiten erwecken, plötzlich im Drang der Umstände, wo ihnen große Verantwortung aufgebürdet wird, als Meister in kühnen und raschen Entschlüssen, die zu glänzenden Ergebnissen führen. Dagegen fördern Andere, die zu großen Stellungen emporgehoben werden, wozu sie dem Anscheine nach die beste Befähigung mitbringen, nur klägliche Beweise von Kopflosigkeit und Mangel an Thatkraft zu Tage.

Jedes neue Unternehmen verlangt eben von dem Unternehmer, daß er die Anschauungen seines früheren, meist engeren Wirkungskreises erweitere und sich gewissermaßen auf eine höhere Stufe bezüglich des Urtheilens und Handelns stelle. Erfüllen sich die Hoffnungen nicht, so darf der Plan nicht gleich als falsch und das Unternehmen als verfehlt angesehen werden, sondern es muß mit Umsicht und Ausdauer nach der Ursache des Hemmnisses gesucht werden. Von der richtigen Anpassung des Planes an die bisher nicht richtig beurtheilten oder veränderten Umstände hängt ja dann der Erfolg ab. Derselbe wird eben nicht durch eine feststehende, ein für alle Mal für gut gehaltene Thätigkeit, sondern oft nur durch Anwendung neuer Mittel und Wege erreicht und verweisen wir in dieser Hinsicht auch auf unsere Abhandlungen über die Findigkeit.

Die Erfahrung lehrt, daß bei den meisten Unternehmungen bald nach der mit frischem Muthe und voller guten Hoffnungen erfolgten Eröffnung des geschäftlichen Betriebes kritische Momente sich einstellten. Für ganz sicher gehaltene Berechnungen erweisen sich zuweilen in der Praxis als verfehlt, die erwartete Wirkung der voll Vertrauen unternommenen Schritte bleibt aus, persönliche Zwischenfälle mit Mitarbeitern zeigen, daß die getroffene Geschäftseintheilung sich nicht bewährt. Die ganze Maschine arbeitet nicht, wie sie soll.

Da gilt es, die Ruhe des Steuermanns zu bewahren, dem Fehler der Einrichtung mit klarem Blicke nachzuspüren, unverdrossen

nachzuhelfen, von Neuem zu erproben, kühl weiter zu beobachten, ob das Hinderniß des günstigen Fortganges richtig erkannt und beseitigt ist. Vielleicht ist es nur eine sog. Kleinigkeit, womit einem Uebelstande abgeholfen werden kann. Möglicher Weise zeigt sich aber, daß das Verfahren im Ganzen die beabsichtigte Wirkung nicht bringen wird, daß demnach rechtzeitig noch andere mühsame und kostspielige Anordnungen getroffen werden müssen.

Man muß bedenken, daß sich bei einem neuen Betriebe naturgemäß manche Fehler ergeben, da das Ineinandergreifen verschiedener Verrichtungen und das Einarbeiten der Personen nach neuen Anordnungen nicht gleich auf den ersten Hieb klappen kann. Aus solchen Fehlern und Irrungen muß man Nutzen ziehen. Sie müssen sofort als praktische Erfahrungen aufgefaßt werden, ohne den Muth und die Arbeitslust im mindesten zu erschüttern. Jede Sache, ebenso jedes geschäftliche Unternehmen muß gar viele Stadien durchlaufen, ehe es zur Blüthe gelangt und daraus Früchte gezeitigt werden können. Wer die Geduld verliert, um die Zeit der Ernte abzuwarten, der wird sich auch nicht an den Früchten erfreuen können.

Manchmal tritt aber auch an den Unternehmer die Nothwendigkeit heran, sich einer außerordentlichen Schwierigkeit gewachsen zu zeigen, mit einer That sein Unternehmen zu retten, an welche er früher gar nicht gedacht hat.

Ein Zögern oder gar Verzagtheit ist in einem solchem Falle oft der sichere Untergang des Unternehmens, während ein kühnes Einschreiten einen glänzenden Erfolg verbürgt.

Da darf man eben nicht erst lange fragen, ob man eine solche Rettungsthat auch vollbringen kann, sondern es muß ohne Verzug ein Wagniß geschehen.

Glänzende Beispiele, wie in den schwierigsten Umständen das Nöthige vollbracht werden muß, bietet die Geschichte der Englisch-Ostindischen Handels-Compagnie. Die Art, wie im vorigen Jahrhundert eine Handvoll Kaufleute, die auf ihre eigenen, verhältnißmäßig beschränkten Mittel und fast gar keinen politischen oder militärischen Rückhalt gestützt waren, Eroberer und Begründer des indischen Reiches mit mehreren hundert Millionen Einwohnern geworden, steht einzig in der Geschichte da. Den ersten Rang unter den Personen, welche durch kühnes, unerwartetes Handeln diese großartigen Erfolge herbeiführen halfen, nimmt Robert Clive ein, der sich in wenigen Jahren vom unbekannten, in untergeordneter Stellung befindlichen Handlungs-Commis zum gefürchteten Truppenführer, Staatsmann und Großkaufmann emporschwang.

Im Jahre 1750 befand sich die Englisch-Ostindische Handels-Compagnie in den denkbar schwierigsten und hoffnungslosesten Verhältnissen. Neben der englischen hatte sich eine französische Compagnie in Ost-Indien aufgethan, und diese hatte, durch die großen Waffenerfolge des Generals Dupleix unterstützt, den Engländern die Chancen des Handels in bedenklichem Umfange abgegraben. Die englischen Kaufleute erschienen den siegreichen Franzosen gegenüber in den Augen der Eingeborenen wie eine verächtliche Krämer-Sippschaft und ihre geschäftlichen Aussichten sanken demgemäß in Indien tief unter Null.

Da vertauschte der anfangs von seinen Eltern mit wenig Vertrauen und Hoffnungen nach Madras gesandte 25jährige Commis Clive im Drange der Noth die Feder mit dem Schwerte und veranlaßte seine Vorgesetzten, ihn an der Spitze von 200 englischen und 300 eingeborenen Soldaten zu einem tollen Handstreich gegen die Festung Arcot ausmarschiren zu lassen. Das Wagestück gelang. Clive entriß die Festung den überraschten Eingeborenen und behauptete sich darauf in derselben gegen große Schaaren, die, um den Platz wiederzuerobern, herangeführt wurden, bis die Belagerer durch herbeigeeilte Verstärkungen zersprengt wurden. Diese kühne That des früheren Handlungs-Commis Clive bildete den Wendepunkt in der Geschichte der Englisch-Ostindischen Handels-Compagnie. Von da an wuchs ihr Ansehen sowohl der einheimischen Bevölkerung wie den europäischen Concurrenten gegenüber beständig, und England wurde auf diese Weise ein Handelsgebiet erschlossen, wie kein zweites je gefunden worden ist.

Für diese Verbindung verwegener Eroberungslust mit kaufmännischem Unternehmungsgeist findet sich natürlich in der ungeheuren Mehrzahl der Fälle, die sich dem praktischen Geschäftsmanne darbieten, keine Gelegenheit, doch zeigt dies Beispiel, wie sehr Thatkraft nnd Entschlossenheit im rechten Augenblicke die schwierigsten Lagen zu überwinden geeignet ist und mit ungeahnt reichem Lohne bedacht wird. Dies muß jeder zu thätigem Eingreifen berufene Unternehmer im wirklichen Leben stets vor Augen haben.

Werthvoll ist auch immer für jedes neue Unternehmen das Entwerfen eines Planes, der vielleicht mit der Verwirklichung einer neuen Idee auf einem entsprechenden Gebiete Hand in Hand geht. Doch ist sehr anzurathen, die Idee auch auf die Zeitumstände zu prüfen und nicht in die über den Unternehmungsgeist (4. Kapitel) erwähnten Irrthümer zu verfallen.

Sehr darauf zu achten ist ferner, ob sich bei Gründung des Unternehmens nicht eine günstige Gelegenheit in Bezug auf Ankäufe

von Grundstücken oder Waaren, Erwerbung von Maschinen, billigen Arbeitskräften, Uebernahme eines Kundenkreises oder großer, fester Lieferungen u. s. w. wahrnehmen läßt. Eine solche Gunst der Gelegenheit, über deren Werth wir uns an anderer Stelle verbreiteten, ist oft die beste Bürgschaft für das Gedeihen eines neuen Unternehmens.

Sehr wichtig ist es auch, festzustellen, ob ähnliche Unternehmungen in dem Orte oder der Gegend prosperiren, oder ob sie zu Grunde gingen.

Auch ist zu erforschen, ob die Concurrenz nicht bereits eine erdrückende ist, oder ob man noch Aussicht hat, dieselbe zu bestehen oder gar zu überflügeln.

Dem Wettbewerbe der Concurrenz ist überhaupt eine große Aufmerksamkeit zu schenken und nichts unversucht zu lassen, um in Bezug auf Preise und Qualitäten dieselbe zu überbieten.

Es ist auch noch auf den eigenthümlichen, aber sehr erklärlichen Umstand aufmerksam zu machen, daß sich an das neue Unternehmen sofort eine Menge verlockende Offerten herandrängen, die aber in der Regel nur die Unerfahrenheit des Unternehmers ausnutzen und ihm eine Menge Dinge aufhalsen wollen, für welche er gar keinen Bedarf hat, ja, die ihm in Bezug auf übermäßige Waareneinkäufe und sonstige kostspielige Neuanschaffungen geradezu verhängnißvoll werden müssen.

Dagegen ist immer zu bedenken, daß man gerade in der ersten Zeit des Unternehmens die wenigsten Erfahrungen besitzt und zu den meisten Fehlern geneigt ist, also gerade die verlockenden Anerbietungen mit großer Sorgfalt zu prüfen und zum größten Theile abzulehnen sind.

Der Unternehmer halte sich schließlich in allen Lebenslagen den Wahlspruch vor:

Geld verloren, etwas verloren,
Ehre verloren, viel verloren,
Muth verloren, Alles verloren!

2.

Rathschläge für die einzelnen Unternehmerklassen:

1. Für die Industriellen oder Fabrikanten.

Das bedeutsamste Gebiet des Erwerbslebens der Neuzeit ist ohne Zweifel dasjenige der Industrie, und zwar nicht nur deshalb, weil dieselbe sich mit der Stoffveredelung, also mit der Herstellung der nothwendigsten Bedarfsgegenstände und der einfachsten wie

prächtigsten Schmuck- und Luxusartikel aus den Rohstoffen beschäftigt, sondern vor allen Dingen auch aus dem Grunde, weil die Industrie auf die anderen Erwerbsgebiete den vortheilhaftesten Einfluß ausübt. Sie unterstützt die Land- und Forstwirthschaft und den Bergbau, indem sie diesen Betrieben die Naturprodukte abnimmt, sie belebt aber auch in hervorragender Weise den Handel, der die Rohprodukte für die Industrie herbeischaffen und den Vertrieb der Industrieprodukte übernehmen muß, sie giebt ferner durch ihre auf die Herstellung des Massenhaften gerichtete Thätigkeit Millionen von Menschen Arbeit und Brod, sie arbeitet endlich mit Hülfe technischer Fortschritte aller Art, nimmt alle Erfindungen der Neuzeit in ihren Dienst und steht dadurch in einer segensreichen Wechselwirkung mit den anderen Schaffensgebieten.

Als natürlich muß es daher auch erscheinen, daß an einen Industriellen hohe Anforderungen aller Art gestellt werden müssen, wenn er etwas Tüchtiges leisten will. Ihm winkt im Erwerbsleben einer der schönsten Preise, er hat neben dem Großkaufmann die meiste Aussicht, Millionen zu erwerben, also kann auch das, was von ihm verlangt wird, nicht gering sein.

Ein rechter Industrieller soll vor allen Dingen die Eigenschaft besitzen, die man mit dem Worte Industrie verbindet, eine eigenartige, rege, findige Thätigkeit, die sich stets auf Vervollkommnungen der Fachleistungen richtet, indem er etwas Gutes billiger oder praktischer oder schöner als alle Anderen herzustellen übernimmt.

Namentlich ist es das zielbewußte Streben, neue Bahnen seiner Thätigkeit zu erschließen und durch besondere den Anforderungen der Zeit ausdrücklich angepaßte Leistungen den allgemeinen wirthschaftlichen Interessen in hervorragendem Maße gerecht zu werden. Denn es muß hervorgehoben werden, daß ein Industrieller sich selbst am besten dient, das heißt, die größten Erfolge erreicht, wenn er seiner Zeit gut zu dienen, ihren Bedürfnissen zu entsprechen weiß.

Allerdings kann es nicht jedem Industriellen vergönnt sein, in großartigem Maßstabe bahnbrechend zu wirken und durch Befriedigung eines mächtigen Bedürfnisses seiner Zeit großartige Erfolge zu erzielen. Aber in seiner Art und in kleinerem Maßstabe bleibt doch die Aufgabe jedes Industriellen immer dieselbe, möglichst den Anforderungen der Zeit vorauszueilen, und etwas zu leisten, was einen bisher nicht gekannten oder einen ersehnten Vortheil bietet, sei es auch nur in Bezug auf einen kleinen allgemeinen Bedarfsgegenstand, so kann er doch seines Erfolges am ersten sicher sein.

Das beste und ausdehnungsfähigste Geschäft ist selbstverständlich dasjenige, das auf die Befriedigung des Massenbedarfes gerichtet ist. Leitender Grundsatz für alle Arbeit muß es daher bei jedem Fabrikanten sein, durch möglichst vortheilhafte Verwerthung aller vorhandenen Mittel und Kräfte, der Mitarbeiter, des Capitals, der Maschinen und der Rohwaaren den raschesten und bedeutendsten Erfolg zu erzielen.

Diese Anforderung führt aber zugleich auch auf die ganz besonders stark zu entwickelnde Ausnutzung der Massenproduktion durch den möglichst zu vervollkommnenden Maschinenbetrieb. Denn neben der geschilderten, auf die Vervollkommnung seiner Produkte oder auf die Herstellung ganz neuer Arten derselben gerichteten Thätigkeit, besteht das Geheimniß des Erfolges für den Industriellen darin, daß er in möglichst ausgedehntem Maße Maschinenarbeit an Stelle der Handarbeit setzt, weil durch die bedeutende Ersparniß an menschlichen Arbeitskräften das Unternehmen lohnender wird als durch zwar vorzügliche, aber kostspielige Produktion.

In dieser Hinsicht ist das Vorgehen der Amerikaner namentlich als nachahmenswerth anzuerkennen. Die Herstellung vieler Arbeit sparenden Maschinen, wie Nähmaschinen, Waschmaschinen, Schuhmachermaschinen, landwirthschaftliche Maschinen aller Art, die Ausnutzung neuer Erfindungen zu praktischen Zwecken, ging vielfach von den nordamerikanischen Industriellen aus, und wenn auch der deutsche oder englische Erfindungsgeist an sich hinter dem der Amerikaner durchaus nicht zurückbleibt, so muß von den Amerikanern doch gerühmt werden, daß sie hinsichtlich der praktischen Ausnutzung der Erfindungen und der immer rascheren Vervollkommnung oder anderweitigen Verwendung einer Erfindung vor den Industriellen der alten Welt Manches im Voraus haben, und daß dieses Vorgehen der Amerikaner Beachtung und Nachahmung verdient.

Die Klage, daß die Handarbeit immer mehr herunterkomme, darf den Industriellen nicht von dem ihm vorgeschriebenen Wege, die Maschinenarbeit auszudehnen, zurückhalten. Denn noch so sehr angestrengte und auf den billigsten Lohn herabgedrückte Handarbeit kann unmöglich mit der planmäßig angelegten und Massenartikel schaffenden Maschinenarbeit den Wettkampf bestehen.

Es ist auch unrichtig, zu glauben, daß die Maschinen am Ende den Arbeitern das Brot wegnehmen, sie nehmen nur die Last und Anstrengung ab und machen so viele Kräfte frei, die sich andern für Menschenkraft und Intelligenz besser passenden Aufgaben zuwenden müssen.

Der Maschinenarbeit gegenüber muß übrigens hervorgehoben

werden, daß bei aller Wichtigkeit derselben der Fabrikant tüchtige menschliche Arbeitskräfte doch durchaus nicht entbehren kann, daß er sich einen Stamm leistungsfähiger, intelligenter Arbeiter heranbilden und, wenn es die Verhältnisse gestatten, für dieselben auch väterlich Sorge tragen muß.

Ein gutes Einvernehmen mit den Arbeitern dient ganz zweifellos zur Erhöhung und Sicherung des industriellen Erfolges und schützt den Fabrikanten vor manchen Verlusten und Gefahren. Es verdient auch als Thatsache hervorgehoben zu werden, daß zwei der größten Industriellen Deutschlands, Krupp in Essen und Borsig in Berlin, sich der Fürsorge für ihre Arbeiter redlich annahmen, und dies sicher auch im Interesse ihrer bedeutenden Unternehmungen thaten.

Erwähnt zu werden verdient auch, daß in der Regel nur in den Gegenden, in welchen eine intelligente und fleißige Arbeiterbevölkerung vorhanden ist, Fabriken gedeihen. Es darf also ein industrieller Unternehmer sein Unternehmen nicht in Ländern oder Distrikten begründen, in welchen die Bevölkerung noch auf einer niedrigen Stufe der Leistungsfähigkeit steht. Thut er es dennoch aus Rücksicht auf andere sich darbietende Vortheile, wie das Vorhandensein großer Naturreichthümer, spottbilliger Rohprodukte u. s. w., so muß der Unternehmer sich eine Anzahl Arbeiter aus Industrie-Distrikten in das weniger entwickelte Land mitnehmen und mit deren Hülfe die dortigen Arbeiter anlernen lassen, sonst kann er schlimme Erfahrungen machen.

Daß sowohl bei der Gründung seiner Fabrik als auch während des Betriebes der Unternehmer auf die Wahrnehmung außerordentlicher Vortheile fahnden muß, um sein Unternehmen gleich von Anfang an auf einer vortheilhaften Grundlage entwickeln zu können, ist schon in früheren Abschnitten im Allgemeinen hervorgehoben worden.

Die Wahrnehmung dieser Vortheile und günstigen Gelegenheiten besteht vornehmlich in der Niederlassung an einem Orte, an welchem die gewünschten Rohstoffe sehr wohlfeil sind, an dem eine bequeme Wasserkraft vorhanden ist und die Löhne für die Arbeiter niedrig sind. Dabei muß aber auch erwogen werden, wie die Verkehrsverhältnisse nach dem betreffenden Orte sind, und ob jene Vortheile nicht durch theuere Frachten und überhaupt durch schlechte Verbindungen beeinträchtigt werden. Die Eisenbahnen sind und bleiben einer der vorzüglichsten Hebel der industriellen Unternehmungen, und wenn auch nicht jede derselben an einer Bahnlinie errichtet werden kann, so muß doch bei der Gründung einer Fabrik

darauf geachtet werden, daß die nächste Eisenbahnstation verhältnißmäßig leicht zu erreichen ist.

Da, wie bereits betont wurde, der zumal in der Neuzeit mächtig rege gewordene Erfindungsgeist vorzugsweise für und in der Industrie wirkt, und technische Erfindungen der mannigfaltigsten Art einzelne Industriezweige fortwährend umgestalten, so ist es auch die dauernde Aufgabe jedes Industriellen, diesen Fortschritten und Erfindungen eine eifrige Beachtung zu schenken, und dieselben, natürlich erst nach vorhergehender strenger Prüfung und nicht in blinder Vertrauensseligkeit, sich nutzbar zu machen.

Bei der Einführung von Neuerungen und Verbesserungen, die dem industriellen Unternehmer vorschweben, aber für welche es ihm zuweilen an technischen Kenntnissen gebricht, darf er auch nicht unterlassen, einen tüchtigen Zeichner, Mechanikus, Chemiker, Physiker oder sonst einen entsprechenden Fachmann zur Beihülfe heranzuziehen und nicht in dieser Hinsicht mit dem Gelde knausern. Der Vortheil einer gelungenen Neuerung wiegt in der Regel hundertfach die ursprünglichen Opfer auf.

Mehr als jeder andere Unternehmer muß sich der Industrielle bezüglich des Anlage- und Betriebskapitals vorsehen, weil in dieser Hinsicht sehr mannigfaltige Anforderungen an ihn herantreten. In den meisten Fällen verlangt der ausgedehnte Industriebetrieb kostspielige Gebäude oder falls solche nicht zu dem Zwecke erbaut werden, die Vornahme von Baulichkeiten in erkauften oder ermietheten Grundstücken. Ferner bedarf der Industrielle eines entsprechenden Kapitals für Maschinen, Werkzeuge und sonstige Hülfsmittel. Zu diesem Anlagekapitale hat er aber noch ein umlaufendes Betriebskapital nöthig, welches für den Ankauf von Rohstoffen, die Auszahlung von Arbeitslöhnen und zur Bestreitung sonstiger Unkosten vorhalten muß, bis der Erlös verkaufter Fabrikate eingeht.

Läßt sich nun auch durch Sparsamkeit und durch Wahrnehmung des Credits, wie wir in den Abschnitten über „Die Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten", „Das Wesen und die Bedeutung des Credits und „den Crediterwerb" näher ausführen werden, sowie auch durch eine Regelung der Creditverhältnisse vermittelst der Wechsel der Bedarf des eigenen, baaren Kapitals bedeutend vermindern, so darf doch nicht außer Acht gelassen werden, daß Kapitalkräfte bei dem industriellen Unternehmer vorhanden sein müssen.

Ist dies bei einem noch so geschickten industriellen Unternehmer nicht der Fall, versucht er nur mit Hülfe des Credits ein Geschäft zu gründen, so geht er ein Wagniß nach der Art eines

Hazardspieles ein, denn das an sich gute Unternehmen kann dann an allerlei Zufällen und finanziellen Verlegenheiten scheitern.

Das Emporarbeiten vermögensloser, aber geschickter Unternehmer ist aber recht gut möglich, wenn sie mit eiserner Consequenz und wie wir es später näher zeigen werden, sich vorher in dienstbarer Stellung durch Sparsamkeit, durch außerordentliche Erwerbsquellen oder Nebenerwerb erst ein Kapital erwerben, oder wenn sie einen Großkaufmann oder Banquier (Näheres folgt über diesen Punkt in Kapitel „Crediterwerb") zur Darbietung eines größeren oder längeren Credits veranlassen können, oder wenn sie einen geeigneten, mit entsprechendem Kapital versehenen Theilnehmer an dem zu errichtenden Geschäfte zu finden vermögen.

Dergleichen Fälle sind auch gar nicht selten, ja man möchte sogar sagen, daß die gute Hälfte der tüchtigsten und leistungsfähigsten Unternehmer, wie wir ja auch schon an mehreren Beispielen nachwiesen, ursprünglich ohne Vermögen dagestanden und sich erst durch Sparsamkeit und Nebenerwerbe das nöthige Kapital gesammelt oder in der vorerwähnten Weise Credit oder Geld zu ihren Unternehmungen erlangt haben.

2. Für die Gewerbetreibenden und Handwerker.

Das Erwerbsleben der Gewerbetreibenden und Handwerker verdient eine umfassendere Belehrung als wir sie hier wegen Raummangels bieten können, denn dem wackeren Stande der Gewerbetreibenden und Handwerker gehört eine breite Schicht des Volkes an, von deren Gedeihen viel für das allgemeine Wohl abhängt.

Wir können nur in einigen Hauptzügen die Bedingungen darlegen, von denen das gedeihliche Erwerbsleben dieser Unternehmungsklasse abhängt.

Anerkannt muß werden, daß sich in Folge der Concurrenz der Großindustrie das Kleingewerbe vielfach in einer bedrängten Lage befindet, gleichzeitig muß aber auch hervorgehoben werden, daß die Gewerbetreibenden und Handwerker, wenn sie die Hebel an der rechten Stelle ansetzen, neben der Concurrenz der Großindustrie doch bestehen, ja sogar recht befriedigende Fortschritte machen können.

Zunächst ist nöthig, daß kein Unternehmer oder Unternehmungslustiger des Kleingewerbes sich von einem verzagten, kleinlichen Geiste beherrschen läßt, sondern sein Haupt erhebt, den Dingen, wie sie sind, in die Augen sieht und daraus zu lernen sucht.

Er wird da zunächst die Beobachtung machen, daß neben der Großindustrie immer noch Raum für ihn bleiben muß, und daß

die Maschine die Hand nie ganz entbehrlich machen, ja, bei der Herstellung gewisser schwieriger oder künstlerischer Arbeiten niemals etwas Ordentliches leisten können wird.

Neben der sich mehr und mehr ausbreitenden Großindustrie wird aber immer noch Raum bleiben für Gewerbe, zumal aber für das Handwerk. So weit die Arbeit berufen ist, sich ganz besonderen Verhältnissen anzupassen, wird sie kaum in erheblichem Umfange von der Maschinenarbeit verdrängt werden können.

Es ist daher die erste Aufgabe des Gewerbetreibenden und Handwerkers, den besonderen Werth seiner Arbeit durch höhere Güte, Feinheit, Zweckmäßigkeit und Gediegenheit vor der Maschinenarbeit zur Geltung zu bringen und auf diese Weise mehr auf die Stufe des mit großer Geschicklichkeit arbeitenden Mannes, der in seiner Art ein Künstler ist, emporzusteigen, dessen geistiges Schaffen ihm außer reichlichem materiellen Lohne eine rühmliche Stellung einbringt. Mag auch das Bekleidungs-Gewerbe, sowie die Tischlerei, Schlosserei u. s. w., so weit sie dem Massen-Bedarf zu dienen haben, allmählich in den Bereich des Groß-Industrie-Betriebes fallen, so wird es doch noch immer eine beträchtliche Anzahl Leute geben, welche an ihre Bedarfsgegenstände höhere Ansprüche stellen, welche eine gediegene Leistung aus der Hand eines geschickten Arbeiters oder Künstlers verlangen werden, und keine Dutzendwaare aus der Fabrik haben wollen, so daß eine große Menge gut gebildeter Handwerker reichlichen Lohn in solchen Arbeiten finden kann. Das wichtigste Bestreben der trotz der Entwicklung der Großindustrie doch noch zu lohnender Thätigkeit für den Einzelbedarf berufenen Handwerker muß es eben sein, durch besondere Gediegenheit, geschickte Anpassung und sogar künstlerische Ausführung ihrer Leistungen den weit gehenden Ansprüchen der verwöhntesten Kundschaft gerecht zu werden und sich dadurch die Sicherheit reichlicher Bezahlung für ihre Dienste zu verschaffen.

Dann muß aber auch jeder Unternehmer des Kleingewerbes daran denken, daß er sich in vieler Hinsicht ähnliche Vortheile wie der Großindustrielle zu nutze machen kann. Es hat dies hauptsächlich dadurch zu geschehen, daß er sich zur raschen und billigeren Herstellung gewisser zu seinem Fache gehörigen Arbeiten auch der Maschinen und ähnlicher Hülfsmittel wie die Großindustrie bedient und sich öfter danach umsieht, wo er solche Hilfsmittel erlangen kann.

Die Maschinenbauer und Mechaniker beschäftigen sich ja gerade auch vielfach mit der Herstellung kleiner, nicht allzukostspieliger Maschinen, auch werden solche gern auf Abzahlungen verkauft, und

wenn die Anschaffung einer derartigen Maschine einem kleinen Gewerbetreibenden auch vielleicht auf ein Jahr ein schweres Opfer auferlegt, so bringt dieselbe es doch später hundertfach ein.

Ferner muß auch der kleine Geschäftsmann ganz gehörig die Vortheile, welche ihm die Großindustrie bietet, insofern wahrnehmen, als er die für seinen Bedarf von der Großindustrie vorgearbeiteten Artikel von derselben bezieht und sich so wenig als möglich mit der schlecht lohnenden, rohen Vorarbeit plagt.

Die Großindustrie arbeitet in dieser Richtung den meisten anderen Gewerben in die Hände und jeder strebsame und auf sein Vorwärtskommen bedachte Handwerker muß solche Vortheile, die ihm die Großindustrie schafft, geschickt ausnutzen, sich auch, so oft sich Gelegenheit dazu bietet, danach umsehen, ob er nicht noch mehr dergleichen Vortheile wahrnehmen kann.

Außerdem muß sich der Gewerbetreibende und Handwerker, sei es in der Hauptsache oder sei es als Nebengeschäft, aber auch ganz nach der Art der Großindustrie auf Specialitäten legen, muß an einer gewissen Leistung etwas Hervorragendes in Bezug auf Qualität oder Billigkeit zeigen und dadurch bedeutenden Absatz zu erzielen suchen. Gelingt ihm dies, so wird er ein ausgezeichnetes Fortkommen finden, ja, in vielen Fällen sich sogar zum Großindustriellen allmählich emporarbeiten können. Doch soll er dies nur vorsichtig unternehmen und sich durch ausgezeichnete Erfolge in seinem Fache und in seinem Kreise nicht dazu verleiten lassen, etwa ein Unternehmen anzufangen, welches seine geistigen und finanziellen Kräfte übersteigt.

Unbedingt nöthig ist übrigens dem Gewerbetreibenden und Handwerker, sobald er zum selbstständigen Berufe schreitet, auch einiges Kapital. Der Kleinbetrieb kann sich in dieser Hinsicht ja allerdings mit wenigen Mitteln schon einigermaßen behelfen, aber dieser Umstand darf nicht dazu führen, daß das Unternehmen mit zu geringem Betriebskapitale oder gar mit keinem begonnen wird. Denn für den kleinen Unternehmer ist im Anfange ein solider Credit schwer zu erreichen, und wenn er gleich bei Beginn seines Geschäfts borgen will, so muß er, weil der Lieferant dem Anfänger gegenüber in Sorge wegen der Bezahlung ist, entweder theuere Preise zahlen oder erhält schlechte Waare. Gewerbetreibende und Handwerker kommen also von vornherein auf eine schiefe Ebene, wenn sie nicht einiges Betriebskapital in den Händen haben und somit sich die Vortheile des Baareinkaufes oder eines soliden Credits zu eigen machen können.

Besitzt ein Unternehmungslustiger des Kleingewerbes nicht so

viel Kapital, um die nöthigste Einrichtung bestreiten und die ersten Ankäufe von Materialien baar vollziehen zu können, so schiebt er besser den Zeitpunkt der Gründung seines Geschäftes noch so lange hinaus, bis er die nothwendige Summe beisammen hat. Wie er zu derselben gelangen kann, dazu geben wir in den Abschnitten über die Sparsamkeit und die außerordentlichen Erwerbsquellen die nähere Anleitung.

3. für die Landwirthe.

Jeder, der ein landwirthschaftliches Unternehmen gründen oder übernehmen, oder als Besitzer ein solches gedeihlich gestalten will, muß sich zunächst mit der eigenthümlichen und zum Theil schwierigen Lage der Landwirthschaft vertraut machen. Was die Sicherheit einer Kapitalanlage und der Ertragsfähigkeit anbetrifft, so hat die Landwirthschaft vor den industriellen und gewerblichen Unternehmungen, die oft das Eingehen eines großen Risikos in Bezug auf die Unverkäuflichkeit oder Entwerthung ihrer Produkte in sich schließen, manchen Vortheil im Voraus.

Es ist aber nicht zu leugnen, daß die Ertragsfähigkeit der Landwirthschaft durch eine Anzahl ungünstiger Einflüsse bedeutend geschmälert worden ist, und daß neben der guten Bewirthschaftung seines Grundstückes es die Aufgabe jedes Landwirthes sein muß, diesen nachtheiligen Einwirkungen entgegenzuarbeiten.

In dieser Richtung muß sich aber der landwirthschaftliche Unternehmer von extremen Bestrebungen möglichst fern halten und darf nicht etwa sein Heil vorzugsweise durch die Aenderung der Gesetzgebung oder gar durch Staatshilfe erwarten.

Es ist nöthig, daß er gewissermaßen eine reformatorische Thätigkeit in doppelter Richtung entfaltet und zwar so, daß er die eine, am schwersten wiegende auf seine Wirksamkeit als Landwirth erstreckt, und die andere, die allerdings auch wichtig ist, auf die Herbeiführung gewisser Hebel seines Berufes mit Hülfe von Berufsgenossenschaften und vermittelst der Gesetzgebung erstrebt, und für die letztere Art, sein Vorwärtskommen durchzusetzen, auch seine Mitbürger zu interessiren sucht.

Die schwierige Lage der Landwirthschaft ist hauptsächlich dadurch entstanden, daß ihr eine Menge Fortschritte und Erfindungen der Neuzeit nicht in dem Maße wie den anderen Erwerbsgebieten zum Vortheile gedient haben.

Die Benutzung der hochentwickelten Verkehrswege, der Gebrauch von allerlei technischen Hülfsmitteln der Neuzeit, die Anwendung eines commerziellen und speculativen Geistes ist durch die Industriellen

und Kaufleute leichter und ergiebiger zu vollziehen wie durch die an ihre Scholle gebundenen Landwirthe.

Dazu kommt, daß in vielen Ländern und zwar nicht nur in einigen europäischen, sondern auch bereits in den höher entwickelten Staaten Amerikas, die Landwirthschaft gegenüber der Massenproduktion mehrerer durch die Natur und die Verhältnisse ganz besonders begünstigten Territorien nicht mehr erfolgreich concurriren kann.

Vergegenwärtigen wir uns nun, daß unter den produktiven Berufszweigen der landwirthschaftliche Betrieb einerseits wegen seiner hohen Bedeutung für das wirthschaftliche Leben des Staates überhaupt, zumal auch bezüglich der Volksernährung, dann aber auch andererseits wegen seiner durch die Errungenschaften der Neuzeit, die Massenproduktionen in einigen bevorzugten Ländern und die Fortschritte der Verkehrsmittel besonders erschwerten Stellung eine warme Theilnahme und Unterstützung verdient, so ist auch gleich die Richtung angegeben, in welcher die Hebel für die Landwirthschaft anzusetzen sind.

Es erscheint daher als die vornehmste Aufgabe des Landwirths, sein Unternehmen zeitgemäß umzugestalten, den neu an ihn herantretenden Anforderungen gerecht zu werden, aber auch aus den Errungenschaften der Neuzeit eine gehörige Nutzanwendung zu ziehen.

Was der Landwirthschaft in ihren verschiedenen Abstufungen von dem kleinbäuerlichen Betriebe bis zum großartigen und umfangreichen Geschäftsverkehr des Großgrundbesitzers zumeist den größten Nachtheil zufügt und was diese wichtige Erwerbsklasse den übrigen Berufskreisen gegenüber in dem Concurrenztreiben der Neuzeit in Nachtheil gebracht hat, das ist neben der schwierigen Ausdehnung der modernen Culturfortschritte auf die landwirthschaftlichen Betriebe der Mangel oder das noch nicht genügende Vorhandensein eines unternehmenden, industriellen und kaufmännischen Geistes in der Landwirthschaft und das Fehlen der entsprechenden Einrichtungen und Hilfsmittel, die diesen Geist zu stützen und zu fördern geeignet sind.

Soll aber in dieser Beziehung Wandel geschaffen, an die Stelle des veralteten Systemes wirklich ein neues besseres gesetzt werden, so muß dies eben durch die einzelnen Landwirthe selbst geschehen und zwar durch entsprechende Umgestaltungen in ihren landwirthschaftlichen Betrieben.

Um nach kaufmännischen und industriellen Grundsätzen arbeiten zu können, ist es zunächst nöthig, daß der Landwirth seine Thätig-

keit nicht auf einen zu weiten Kreis ausdehne und in diesem mit dem nöthigen Betriebskapitale auftrete.

Zu diesem Zwecke soll er kein landwirthschaftliches Unternehmen beginnen, wenn er mit mehr als ein Drittel des Werthes das Gut mit Schulden belasten muß und nicht noch einiges Kapital zum Betriebe frei behält.

Bedenklich ist es ferner, ein Gut zu übernehmen, dessen Lage oder Zustand derartig ist, daß man neue Einrichtungen und Verbesserungen nur schwierig und dann in der Regel nur sehr kostspielig herstellen kann.

Sehr werthvoll ist es aber dagegen, wenn ein landwirthschaftlicher Unternehmer eine Besitzung erwerben kann, auf welcher er eine als vortheilhaft bekannte neue Einrichtung, sei es in Bezug auf die Bodenkultur, den Fruchtbau, die Viehzucht, oder auch hinsichtlich der Errichtung einer Brennerei, einer Stärkefabrik, einer Holzschleiferei, Papiermühle u. s. w., treffen kann. Da kommt eben die Gunst der Gelegenheit der zeitgemäßen Umgestaltung des betreffenden landwirthschaftlichen Betriebes zu Hülfe und das Unternehmen gewinnt in der Regel an Ertragsfähigkeit ganz bedeutend.

Der Besitz oder der Erwerb des nöthigen Betriebskapitals neben den anderen bedeutenden finanziellen Anlagen ist aber in allen Fällen und unter allen Umständen im Auge zu behalten.

Es ist daher vielen Landwirthen auch anzurathen, nicht aus falschem Ehrgeize ein Gut von bedeutendem Umfange zu bewirthschaften, sondern lieber ein kleineres zu wählen, oder, wenn dies nicht thunlich erscheint, auf dem ausgedehnten Grundstücke zwei Betriebsarten vorzunehmen, auf dem geeigneten Boden eine intensive, der Erzielung hoher Qualitäten gewidmete, und auf dem übrigen eine extensive, auf Massenproduktion gerichtete.

Dadurch wird es in der Regel erst möglich, daß der Landwirth mit genügendem Betriebskapital, aber auch mit den gehörigen Arbeitskräften operiren und, wie man zu sagen pflegt, sein Geschäft mehr in die Hand, in direkte Beeinflussung bekommen kann.

Nun kann er erst intensiv arbeiten, bessere Culturen anlegen, allerlei Meliorationen durchführen, ergiebigere Fruchtarten bauen, seine Viehzucht veredeln, landwirthschaftliche Maschinen kaufen, und in Haus, Hof, Speichern und Ställen die vortheilhafte neue Einrichtung treffen.

Daß dies nur mit entsprechendem Betriebskapitale und dann auch ferner nur durch ein Concentriren der Kräfte möglich ist, bedarf zwar keiner besonderen Erläuterung, kann aber den meisten

Landwirthen, die noch immer nicht genügend auf industrielle und kaufmännische Art ihr Unternehmen betreiben, nicht genug empfohlen werden.

Es giebt sogar manche Landwirthe, welche erspartes Geld lieber bei Heller und Pfennig auf Zinsen legen als ihrer Landwirthschaft die Vortheile eines gehörigen Betriebskapitales zu Theil werden lassen.

Der Mehrzahl der Landwirthe fehlt es aber an dem nöthigen Betriebskapitale von Haus aus. Oft würde es ja nun das einfachste Mittel sein, um diesen Mangel auszufüllen und die Betriebsart nach den Errungenschaften der Neuzeit umzugestalten, wenn die betreffenden Besitzer sich ein kleineres Gut wählten oder von dem bisherigen einen Theil verkauften.

Da aber gegen solche Operationen in landwirthschaftlichen Kreisen eine zwar übertriebene, aber sonst zum Theil berechtigte Scheu existirt, so stehen wir nicht an, hervorzuheben, daß der Landwirthschaft ganz vorzugsweise durch vermehrte und verbesserte Einrichtungen für Erlangung von Credit geholfen werden kann und muß. In dieser Richtung kann aber der einzelne Landwirth nur wenig thun, da er sein Kapital zunächst für einen großen Complex von Grundbesitz mit Zubehör von umfangreichen Gebäulichkeiten, Maschinen, Geräthen und kostspieligem lebenden Inventar, damit er überhaupt seinem Berufe obliegen könne, braucht, und nur die Minderzahl der Landwirthe über entsprechend große eigene Kapitalien verfügt, um nun noch die zum erfolgreichen Betriebe ihrer Wirthschaft nöthigen neuen Anschaffungen und Aufwendungen zu machen.

Außerdem ist der landwirthschaftliche Betrieb nicht darnach angethan, daß von demselben so rasch und regelmäßig fertige Produkte wie von Seiten der Industriellen und Gewerbetreibenden zum Verkauf gebracht werden können. Die Früchte des Bodens reifen nur langsam, einer langen und opferreichen Arbeitszeit steht eine verhältnißmäßig kurze Erntezeit gegenüber. Ebenso läßt sich die Viehzucht nicht wesentlich auf künstliche Art beschleunigen.

Soll der Landwirthschaft der nöthige Zuzug an tüchtigen Arbeitern und Unternehmern erhalten werden, um diesem Beruf die Erfüllung seiner Aufgaben nach den steigenden Anforderungen der Zeit zu erleichtern, so muß entschieden dafür gesorgt werden, daß der nöthige Zufluß an Kapital und Credit stattfinde, um auch wenig bemittelten, aber tüchtigen Kräften das Mitarbeiten in diesem Berufe zu ermöglichen.

Ein solches Ziel ist aber nur dann zu erreichen, wenn die Landwirthe sich in Corporationen zu gemeinsamen finanziellen Be-

strebungen zusammenfinden, für dieselben auch die anderen Kreise, denen ja allen von einer Hebung der Landwirthschaft Vortheil erwachsen muß, zu interessiren und vielleicht auch durch die Gesetzgebung einige Stützen für die Aufbesserung der landwirthschaftlichen Creditverhältnisse zu erreichen suchen.

Die neuere Gesetzgebung hat sich in mancher Hinsicht zu sehr auf den Standpunkt der Geldbesitzer gestellt und deren Interesse mit allen möglichen Garantien und Schutzmaßregeln zu umgeben getrachtet. Viel richtiger und nothwendiger scheint es, daß man dem Interesse der praktischen Erwerbszweige mehr Aufmerksamkeit zuwende und darnach Einrichtungen und Gepflogenheiten begünstige, welche reichliches Capitalangebot überhaupt und leichten Zufluß desselben für die wichtigsten Erwerbszweige herbeizuführen geeignet sind. Wie dies zu erreichen ist, wird in den Kapiteln über Geldwesen und Credit des Näheren ausgeführt werden.

Aber auch nach den gewöhnlichen engherzigen Begriffen der Geld- und Creditgeber verdient die Landwirthschaft in gewissem Sinne mehr und leichter Vertrauen als sonstige Erwerbszweige. Denn das Gewerbe des Landwirthes ist ganz vorzugsweise auf die Seßhaftigkeit und Solidität begründet, so daß er sich nicht leicht eingegangenen Verpflichtungen entziehen kann und andererseits in dem inneren Werthe seiner Erzeugnisse eine bedeutende geschäftliche Sicherheit darbietet.

Eine wichtige Frage ist, auf welche Weise der Landwirthschaft in den gebildeten Ländern namentlich gegen die niedrigen Getreidepreise Hilfe oder Ersatz geboten werden könne. Daß die völlige Ausschließung der billigen Brotfrüchte aus Kolonialländern nicht ohne Benachtheiligung der Brot consumirenden Bevölkerung geschehen könnte, läßt sich nicht bestreiten. Man wird auch zugeben müssen, daß in den civilisirten Ländern einmal ein Grad der Bevölkerungsdichtigkeit erreicht werden wird, wo der eigene Getreidebau nicht mehr für die Ernährung des Volkes ausreicht. Es hieße ferner die hohe Nützlichkeit des Handelsverkehrs überhaupt ableugnen, wollte man die ausländische Zufuhr zur Deckung der Lebensbedürfnisse durchaus verdammen und unmöglich machen.

Ein viel sicheres und besseres Mittel zur Heilung des unzweifelhaften Nothstandes der Landwirthschaft scheint uns darin zu liegen, daß die Landwirthschaft der civilisirten Länder in den Stand gesetzt werde, höheren Bedürfnissen der Volksernährung in größerem Umfang gerecht zu werden. In dieser Hinsicht ist namentlich auf die Ausdehnung des Gemüsebaues und dessen sichere Verwerthung durch Anfertigung von Conserven zu verweisen. Die Erfolge, die

einzelne intelligente Landwirthe in manchen Gegenden zum Beispiel durch Spargel-Cultur erzielt haben, stellen die Ergebnisse sonstiger landwirthschaftlicher Betriebsarten weit in den Schatten.

Die Beobachtungen, die man in gewissen Distrikten, allerdings meist solchen, welche durch die Nähe großer Städte begünstigt sind, bezüglich der landwirthschaftlichen Produktion macht, müssen soviel wie nur irgend möglich von den Landwirthen in anderen Gegenden nachgeahmt werden.

In der Umgebung von Frankfurt a. M., Hamburg, Leipzig, Magdeburg, Erfurt u. s. w. erzielen viele Landwirthe auf Flächen von fünf bis zehn Morgen durch den Bau von Gemüsen, Frühkartoffeln, Beeren, Obst oder begehrten Culturpflanzen mehr, als in anderen Landestheilen unzählige im Schweiße ihres Angesichts nach alter Art arbeitenden Landleute auf funfzig bis hundert Morgen erreichen.

Aus dieser Art intensiven Kleinbetriebes können sehr viele Landwirthe eine wichtige Nutzanwendung ziehen.

Hervorgehoben zu werden verdient auch, daß der Absatz für Gemüse, Conserven, Obst und Culturpflanzen ein geradezu unbegrenzter ist. Denn nicht nur die einheimische Bevölkerung bietet bei Zunahme der Produktion zu billigen Preisen, die aber dem Landwirth noch immer viel mehr lohnen als Getreidebau, namentlich für den Winter zahlreichere Käufer, sondern auch die Ausfuhr der schmackhaftesten einheimischen Gemüsearten, wie Bohnen, Schoten, Carotten u. dgl., ist ungeheurer Erweiterung fähig.

Es ist auch eine noch nicht genügend bekannte Thatsache, daß gerade das gemäßigte Klima mehrere der schmackhaftesten, dauerhaftesten und beliebtesten Gemüse- und Obstarten hervorbringt und daß dergleichen also, wenn sie in genügender Menge und zu entsprechend billigen Preisen von unseren Landwirthen erzeugt würden, sehr wohl nach allen Ländern, wenn auch erst vermittelst der Conserven-Fabriken, verkauft werden könnten.

Den Landwirthschaften, für welche sich eine Steigerung des Ertrages in dieser Richtung nicht erzielen läßt, ist die Erzeugung von Specialitäten und hervorragenden Qualitäten in Bezug auf Pflanzen- und Fruchtbau, sowie bezüglich der Viehzucht zu empfehlen.

Da auf diesem Gebiete aber die mannigfaltigsten Nebenumstände zu berücksichtigen sind, so lassen sich bestimmte Rathschläge nicht gut ertheilen.

Jedem strebsamen und intelligenten Landwirthe ist daher anzurathen, sich ein ständiges kleines Versuchsfeld anzulegen, wo er

auf kleinen Flächen wenig kostspielige Versuche anstellt und daraus ersieht, welche andere Arten von Futterkräutern, Rüben, Getreide und seltenen Culturpflanzen den bisherigen vorzuziehen sind.

In ähnlicher Weise ist dies auch auf die Viehzucht auszudehnen und keine Gelegenheit zu versäumen, die Viehrassen zu veredeln und deren Blut aufzufrischen, da nur dann der Viehstand gute Erträge giebt, und außerdem dadurch ein Heer von Krankheiten aus den Ställen gebannt wird.

Sehr wichtig ist für den Landwirth übrigens auch das Capitel „außerordentliche Erwerbsquellen und Nebenerwerbe", welches einen späteren Abschnitt dieses Buches bildet.

Immer fortschreitend muß sich auch der Landwirth die Errungenschaften der Neuzeit zu nutze zu machen suchen und eine entsprechende Aufmerksamkeit darauf verwenden, da sich für die Landwirthschaft diese Fortschritte sehr mannigfaltig äußern. Außerordentlich werthvoll ist in dieser Hinsicht zumal die Anschaffung von Zeit und Arbeit sparenden neuen Maschinen und verbesserten Geräthen, vor allen Dingen auch deshalb, um den gerade in der Landwirthschaft oft sehr fühlbaren Mangel an genügenden Arbeitskräften zu beseitigen.

Zu tadeln ist übrigens auch bei manchen Landwirthen, daß sie die Vorliebe zur ererbten Scholle zuweilen übertreiben und sich deshalb nicht selten eine recht günstige Gelegenheit entgehen lassen, sich in einer anderen Gegend ein billiges Gut zu erwerben. Wir meinen damit nicht etwa eine Niederlassung im Auslande, dessen Verlockungen oft sehr trügerisch sind, nein, es handelt sich dabei um Besitzwechsel, die im Vaterlande, oft in derselben Landschaft, ja zuweilen in der Nachbarschaft mit großem Vortheile vorgenommen werden können.

Freilich darf sich ein landwirthschaftlicher Unternehmer bei solchen Gelegenheiten auch nicht durch ein auffallend billiges Verkaufsangebot oder durch sehr günstige Anzahlungsbedingungen verleiten lassen, eine Thorheit zu begehen. Güter, welche zu scheinbaren Spottpreisen ausgeboten werden, müssen in Bezug auf Beschaffenheit der Gebäude und des Bodens, sowie der Entfernung von größeren Städten streng geprüft werden, sonst tauscht man mit dem billigen Einkaufspreise ein Dutzend großer Nachtheile ein.

Ebenso ist bei günstigen Verkaufsangeboten immer zu bedenken, was wir bereits erwähnt haben, daß ein landwirthschaftliches Besitzthum im Allgemeinen nicht über ein Drittel seines Werthes verschuldet sein darf, wenn es rentiren soll.

4. für die Kaufleute.

Um die Grundlagen und Bedingungen für ein erfolgreiches kaufmännisches Unternehmen festzustellen, ist es zunächst nöthig, sich mit dem Wesen der Thätigkeit eines Kaufmannes oder Händlers bekannt zu machen.

Dieselbe stellt den gewerbsmäßigen Handel dar, dem die hochwichtige Aufgabe obliegt, den Verkehr zwischen Producenten und Consumenten zu vermitteln, die Vertheilung der Producte und Waaren aller Art nach Bedürfniß vorzunehmen, dieselben von dort zu beziehen, wo sie billig producirt werden oder in Ueberfluß auftreten und zu niedrigen Preisen zu haben sind, und sie dahin zu schaffen, wo der Bedarf dafür vorhanden ist.

Selbstverständlich kann diese Vermittelung nicht ohne Entschädigung für die Arbeit und nicht ohne Gewinn in Hinblick auf zeitweilige Verluste stattfinden. Dabei kann es aber für den Händler, abgesehen von einigen Ausnahmen, keinen festen Gewinnantheil geben. Derselbe nimmt im Allgemeinen für die zu verkaufenden Waaren soviel, als er vom Käufer bekommen kann, muß sich aber beim wachsenden Angebot der Waare, bei deren Entwerthung durch schädliche Einflüsse aller Art auch oft mit niedrigeren Verkaufspreisen begnügen als die Einkaufspreise waren, die größere Aussicht auf Gewinn wird also bei den Vertretern des Handels auch durch eine entsprechende Verlustchance ausgeglichen.

Es sind deshalb auch die Klagen mancher Leute, unter denen sich sogar zuweilen Wirthschafts-Politiker befinden, über die übermäßige Vertheuerung der Waaren durch den Zwischenhandel haltlos. Solche Urtheile über den Handel beruhen zum größten Theile auf unrichtiger Auffassung der Verhältnisse. Daß der Wiederverkäufer oder Consument für eine gewisse Waare im Einkauf eine höhere Summe zahlen muß, als solche im Großhandel kostet, dies ist durch die Umstände völlig gerechtfertigt. Und wenn die Waare, ehe sie vom Producenten zum Consumenten gelangt, erst durch viele Hände geht oder nur in kleinen, oft sogar sehr kleinen Posten bezogen wird, dann muß sie noch theurer werden.

An diesen Zuständen ist nichts zu ändern, da meist der Einzelne eine größere Menge von Waaren auf einmal nicht entsprechend verwenden kann. Das über den jeweiligen Bedarf Erworbene verursacht Kosten der Aufbewahrung und sonstige Nachtheile oder würde gar nutzlos zu Grunde gehen. Der durch den Zwischenhandel hervorgerufene höhere Preis der Einzelwaare ist daher für den Consumenten kein Verlust. Der dem kaufmännischen Vermittler ein-

geräumte Gewinn erspart ja auch dem Producenten wie dem Consumenten Mühe und besondere Ausgaben und ermöglicht erst die richtige Verwerthung der verschiedenen Erzeugnisse.

Wären die Kaufleute und Händler nicht vorhanden, so müßten die Producenten den Verkauf ihrer Güter selbst bis in die kleinsten Kreise hinein besorgen, also sich dafür auch bezahlt machen, die Waare würde also schwerlich billiger werden. In den meisten Fällen ist aber der Producent gar nicht in der Lage, mit Vortheil den Einzelverkauf seiner Erzeugnisse vorzunehmen, sondern er ist auf Mittelspersonen, welches eben die Händler sind, angewiesen.

Außerdem darf auch nicht vergessen werden, daß die Kaufleute nicht nur das verkaufen, was man gewöhnlich unter Bedarf versteht, sondern daß sie auch noch für eine ungeheure Menge neuer Artikel das Interesse erwecken, daher alle wirthschaftlichen Fortschritte begünstigen und aus dem Grunde, auch wenn ihr erstes Trachten auf Gewinn gerichtet ist, doch in außerordentlich hervorragender Weise Culturträger sind.

In den eigenartigen, aber durchaus natürlichen und nothwendigen Wechselwirkungen des wirthschaftlichen Lebens bleibt es eben die Aufgabe des Kaufmanns, daß er der unermüdliche Vermittler ist, der die nothwendigen und nützlichen Erzeugnisse aller Art, wie auch neue Errungenschaften zu rechter Zeit an den rechten Ort schafft, damit sie dem jeweiligen Bedarf die vortheilhafteste Befriedigung gewähren, da weder Producenten, noch Consumenten sich mit dieser Aufgabe in der gehörigen Weise befassen können.

Zur entsprechenden Verwerthung der mannigfaltigen Güter für die menschliche Wirthschaft ist es unbedingt nöthig, daß sich ein besonderer Beruf damit beschäftigt, den örtlichen oder zeitweiligen Ueberfluß von Waaren andren Orten zukommen zu lassen oder für spätere Zeit aufzustapeln. Es ist dies eine Aufgabe, die eine besondere Arbeit, besondere Ausgaben und besonderes Risiko mit sich bringt, wofür demnach außer den Herstellungskosten der Erzeugnisse eine besondere Entschädigung, in Gestalt des schon erwähnten Handelsnutzens, stattfinden muß.

Da, abgesehen von den Bemühungen in Bezug auf den Transport und die Aufbewahrung der Waaren, die Thätigkeit des Kaufmannes im Kaufe und Verkaufe, also in einem möglichst lebhaften Umsatze von Werthen aller Art besteht, so muß als Grundbedingung für ein gedeihliches kaufmännisches Unternehmen das Vorhandensein eines entsprechenden Kapitals betont werden.

In den Fällen, in welchen rasche Umsätze in sicherer Aussicht

stehen, die Waare selbst zum Theil auf Credit gekauft und gegen baare Casse verkauft werden kann und die geschäftliche Conjunctur überhaupt günstig liegt, kann sich der eine oder andere Kaufmann ja mit verhältnißmäßig geringem Kapitale selbstständig machen, aber als Regel muß es bei allen kaufmännischen Unternehmungen gelten, dieselben mit möglichst reichlichen, mindestens aber mit genügenden Mitteln zu beginnen.

Sind solche nicht vorhanden, so kann der Unternehmer weder die Vortheile günstiger Einkaufsgelegenheiten gehörig wahrnehmen, noch durch Verkauf auf Credit an solide Abnehmer seinen Umsatz erhöhen und endlich den Wechselfällen des kaufmännischen Lebens kein Paroli bieten.

So wichtig und unentbehrlich nun aber auch das Kapital für den Kaufmann ist, so ist es doch nur eines der Mittel zu seiner erfolgreichen Thätigkeit, und es müssen zu dem Geldbesitze noch ganz andere, unerläßliche Hilfsmittel und Bedingungen hinzutreten, um durch ein Handelsunternehmen gute Erfolge zu erzielen.

Außer einer möglichst guten allgemeinen wie fachmännischen Bildung, über deren Werth und Erlangung wir uns bereits in diesem Buche (8. Kapitel) äußerten, muß der Kaufmann vor allen Dingen in hervorragender Weise

Menschen- und Waarenkenntniß

besitzen, da auf einer solchen vorwiegend die Kunst des Kaufmannes, vortheilhaft zu kaufen und gut zu verkaufen, beruht.

Um eine Waare mit Nutzen an den Mann zu bringen, muß man Menschenkenner sein, denn auch die beste Waare findet nicht immer die gewünschten Käufer.

Man muß deshalb die Menschen sowohl im Allgemeinen, als auch diejenigen, die man zu seinen Kunden gewinnen will, im Besonderen in Bezug auf ihre Neigungen, Leidenschaften und Schwächen beurtheilen können, um daraus wichtige Schlußfolgerungen hinsichtlich ihrer Kauflust, oder wie dieselbe zu erwecken ist, zu ziehen.

Ganz besonders lohnt es sich für den Kaufmann, die Triebe der Eitelkeit, der Mode, der Neugierde und Vergnügungslust bei den Menschen zu beachten und solche als Reizmittel zum Kaufen zu benutzen.

Ferner hat der Kaufmann die Sorge um die Gesundheit, die Sucht nach Gewinn und nach scheinbar spottbilligen Artikeln bei den Menschen in seine Berechnungen zu ziehen, und er wird dadurch recht guten Erfolg erzielen.

Es sind dies alles Hebel und Triebkräfte, welche der geschickte

Kaufmann zu benutzen hat wie der Schiffer den Wind und die Fluth der Wellen.

Mag man auch die betreffenden Bestrebungen des Kaufmannes Handelslist nennen, so ist dies eben eine Eigenschaft, welche der Kaufmann besitzen muß, um in seinem oft schwierigen Berufe den Verhältnissen gerecht werden zu können.

Ohne die Handelslist würde ein Kaufmann nicht bestehen können, da sowohl diejenigen, von welchen er seine Waaren kauft, als auch diejenigen, an welche er solche verkauft, ihren Vortheil suchen und alle eben auf menschliche Art, also durch Geltendmachung einer ganzen Reihe von Leidenschaften, Kniffen und Pfiffen.

Mit Ablehnung des Geschäftes und Abbruch der Verbindungen kann aber der Kaufmann, wenn ihm allerlei Zumuthungen gestellt werden, nicht gleich vorgehen, wenn er seine wirthschaftliche Vermittlerrolle mit Erfolg durchführen will, also muß er eben seine Zuflucht zur Handelslist, zur Klugheit und Gewandtheit eines gewiegten Menschenkenners nehmen.

Freilich muß man auch von jedem ehrenhaften Kaufmanne erwarten, daß er seiner Handelslist Grenzen zieht und dieselbe nicht zur schnöden Uebervortheilung seiner Mitmenschen mißbraucht. Ein braver Kaufmann wird in Fällen der Versuchung immer herausfinden, was recht und billig ist, und darauf verzichten, die Thorheit oder die Nothlage seines Nächsten schmählich auszubeuten.

Es ist nun natürlich, daß neben der Menschenkenntniß die Waarenkenntniß eine außerordentlich wichtige Rolle für den Erfolg eines kaufmännischen Unternehmens spielt.

Als Grundsatz muß aufgestellt werden, daß der Kaufmann nur mit guter Waare gute Geschäfte machen und dauernde Kundschaft erlangen kann.

Mit werthlosem Zeug und sogenannten Ramschartikeln wird ja zuweilen auch ein lohnendes Geschäft gemacht, und wenn zeitliche und örtliche Verhältnisse den Handel mit solchen mit sich bringen, darf ein kluger Kaufmann sich dieser Nothwendigkeit auch nicht verschließen. Es giebt ja bekanntlich auch Leute, welche trotz aller Abmahnungen doch mit Vorliebe geringe Waare und Plunder kaufen. Außerdem kommen ja auch Produkte und Fabrikate vor, welche in Folge nachtheiliger Einwirkungen minderwerthig ausgefallen sind und doch auch an den Mann gebracht werden müssen.

Für den klugen und weitblickenden Kaufmann sind aber derartige Veranlassungen, sich mit fehlerhafter Waare abzugeben, Ausnahmen von der Regel und er weiß, daß er soviel als nur möglich auf gute Waare halten muß.

Zu solcher kann er aber nur durch eine möglichst umfassende, aber auch gründliche Waarenkenntniß gelangen.

Letztere erwirbt man sich freilich nicht plötzlich, sondern man kann sich nur durch Erfahrungen und eifrige Beobachtungen nach und nach in den Besitz dieser Waarenkenntniß setzen. Da nun aber immer wieder neue Waaren der Beurtheilung des Kaufmannes unterliegen, so haben jüngere wie ältere Vertreter des Handelsstandes fortwährend auf Vervollkommnung ihrer Waarenkenntnisse zu achten.

Um sich vor Nachtheilen in Bezug auf minderwerthige Qualitäten zu schützen, ist zu empfehlen, Producenten, Fabrikanten und sonstige Lieferanten für gewisse Grundeigenschaften der von ihnen gekauften Waare haftbar zu machen.

Da dies aber in vielen Handelsgeschäften nicht möglich ist, so muß sich der Kaufmann vor Uebereilungen in dem Abschätzen einer Waare hüten, darf sich durch ein bestechendes Aussehen derselben nicht täuschen lassen und muß allerlei Hilfsmittel anwenden, um den wahren Werth der betreffenden Waare zu erforschen.

Für schwierige Fälle wissen Fachmänner Rath, auch gewährt bei manchen Waaren eine chemische Untersuchung, für welche es sogar vereidigte Chemiker giebt, und die im Nothfalle auch ein Apotheker vornehmen kann, eine sichere, den Käufer vor Schaden bewahrende Auskunft.

Ein Kaufmann darf auch nicht versäumen, die Gelegenheiten zu benutzen, wodurch er einen Einblick in die Entstehung und Herstellung seiner Waaren erhalten, also dadurch zu einer grundlegenden Kenntniß derselben gelangen kann.

Sehr werthvoll ist ferner für jeden Kaufmann eine eifrige Beachtung der Vortheile oder Nachtheile, welche durch die mannigfaltigen Verkehrswege und Verkehrsmittel sich für ihn ergeben. Da Reisespesen, Fracht- und Portoausgaben gerade den Handelsstand am meisten belasten, so darf er sich keine Gelegenheit entgehen lassen, dieselben zu vermindern.

Von jedem kaufmännischen Unternehmer wird man ferner auch eine hervorragende Behandlung der „Geld- und Creditangelegenheiten", sowie der „Speculationsgeschäfte" verlangen müssen, da die Art seines Berufs in diesen Dingen gipfelt. Aus diesem Grunde und wegen ihrer allgemeinen Wichtigkeit sind deshalb sowohl die „Geld- und Creditsachen", als auch die „Speculationen" in besonderen Abschnitten dieses Buches behandelt.

Prüfen wir die drei Hauptgattungen der kaufmännischen Unternehmungen, den Großhandel, den Detailhandel und das Com-

missionsgeschäft nach den Grundlagen und Mitteln ihres Gedeihens, so ergeben sich sehr beachtenswerthe Unterschiede.

Der Großhändler ist genöthigt, in ganz hervorragender Weise Speculant zu sein, er muß deshalb nicht nur die specielle Waarenconjunctur, sondern auch die wirthschaftlichen Bewegungen im Großen und Ganzen beurtheilen können, er muß ebenso ein weit- als ein tiefblickender Unternehmer sein, in dem Sinne, wie wir einen solchen bereits im 13. Kapitel geschildert haben.

Hinsichtlich des Ortes seiner Niederlassung muß es für den Unternehmer eines Grossogeschäftes als Regel gelten, als solchen immer eine Stadt zu wählen, welche entweder zu den Verkehrsmittelpunkten zählt oder doch gute Verbindungen mit den Provinzen und den Nachbarländern besitzt.

Der Großhändler macht auch seine Geschäfte nicht an einem Platze, sondern er treibt dieselben mit vielen Ortschaften, und er hat bei dieser Geschäftsart mit den mannigfaltigsten Schwierigkeiten und Zwischenfällen zu rechnen. Seine Aufgabe ist es, Waaren von daher zu beziehen, wo sie nach Maßgabe der Umstände und auch bezüglich ihrer Güte und Haltbarkeit am vortheilhaftesten einzukaufen sind, und dieselben dorthin zu schaffen, wo sie begehrt und gut bezahlt werden.

Während dieser Operationen kann sich aber Manches ereignen, was die ursprüngliche Berechnung beeinträchtigt, denn das Grosso-Geschäft läßt sich im Allgemeinen nicht sehr rasch abwickeln. Der Großhändler muß es daher verstehen, auf die Conjunctur einzuwirken, der ungünstigen zuvorzukommen und der günstigen entgegenzugehen.

Diese Art zu handeln, muß er aber nicht nur beim Einkaufe, sondern auch beim Verkaufe und zumal auch bezüglich des Creditgewährens befolgen.

Wegen des ausgeprägt speculativen Charakters und der bedeutenden Umsätze im Großhandel kann sich demselben naturgemäß auch nur ein bedeutender Kapitalist widmen, der einen Verlust vertragen und durch neues Wetten und Wagen denselben wieder ausgleichen kann.

Kaufleuten mit unbedeutendem Kapital ist daher von der Gründung oder Theilnahme an einem Engrosgeschäfte abzurathen, es sei denn, daß sich ihnen eine außerordentliche günstige Gelegenheit bietet, Waare sehr billig zu beziehen oder sich sonst auf eine leichte Art einen Kundenkreis zu erwerben.

Mit wesentlich anderen Faktoren als der Großkaufmann hat der Detailhändler bei der Gründung seines Unternehmens zu rechnen.

Kapital und speculativen Geist hat er natürlich auch nöthig, aber er muß noch auf eine Menge anderer Dinge achten. Der Detailhändler will sein Geschäft an einem gewissen Platze machen, also hat er vor Gründung eines solchen sich zu prüfen, ob für sein neues Unternehmen auch ein Bedürfniß an dem betreffenden Orte vorhanden ist, oder ob er thatsächlich im Stande ist, durch außerordentlich billige und gute Waare den Kampf mit der Concurrenz aufzunehmen.

Da der Detailhändler nicht in der Weise wie der Großkaufmann seine Abnehmer direkt aufsuchen und durch Darbietung allerlei Vortheile beeinflussen lassen kann, so ist in Betracht zu ziehen, daß im Kleinhandel gegen eine bereits vorhandene starke Concurrenz, an welcher das Publikum in Folge der Macht der Gewohnheit, der persönlichen Bekanntschaft und anderer Einflüsse hängt, nur durch Aufwendung außerordentlicher Mittel anzukämpfen ist, sonst bleibt der Laden des Anfängers leer.

Nächst der Wahl des Ortes und der Berücksichtigung der Concurrenz ist es aber auch wichtig, daß der Detailhändler bei der Gründung seines Geschäftes auf die Straße und das Haus, in welches das Geschäft gelegt werden soll, Acht giebt.

Die verkehrreichsten Straßen und Plätze sind im Allgemeinen für den Detailhandel auch die beste Lage.

Es ist indessen, zumal in größeren Städten, auch darauf zu achten, mit welcher Klasse der Bewohner der Detailhändler sein Geschäft hauptsächlich machen will, und er hat nun wiederum die Lage seines Lokals dort zu wählen, wo die betreffende Bevölkerungsklasse gern verkehrt.

Das Haus oder der Laden des Detailhändlers soll außerdem etwas Einladendes haben und darf keinen unangenehmen Eindruck machen.

Am besten ist es sogar, wenn das Geschäftslokal des Detailhändlers etwas Auffälliges, Aufsehen Erweckendes an sich hat, um die Aufmerksamkeit des Publikums an sich zu locken.

Da das Haus oder die betreffenden Räumlichkeiten in dieser Hinsicht oft viel zu wünschen übrig lassen, so muß der Unternehmer durch verschiedene Kunstgriffe nachhelfen, welche seinem Laden ein schöneres, empfehlenderes Aussehen verschaffen.

Ferner muß es beim Detailhändler als Grundsatz gelten, keinen Kauflustigen wieder aus dem Laden gehen zu lassen, ohne daß dieser etwas gekauft hat, denn eine solche unbefriedigt von dannen gehende Person kommt leicht nicht wieder, und geht meistens sofort in ein anderes Geschäft, wo sie zwar in der Regel nicht wirklich, aber

doch in ihrer Meinung besser bedient wird und bald dort zu den Kunden zählt.

An zuvorkommendem, liebenswürdigen Wesen, in geduldigem, verständnißvollen Eingehen auf die Neigungen des Kauflustigen, ja selbst auch in Bezug auf die Gewährung eines billigen Ausnahmepreises, wenn der Kunde nicht anders zu gewinnen ist, muß deshalb der Detailhändler etwas Hervorragendes leisten, um vorwärts zu kommen und sich keinen Vortheil entgehen zu lassen.

Ganz eigenartigen Bedingungen unterliegt das Gedeihen eines Kommissionsgeschäfts, dessen Inhaber die Aufgabe obliegt, für Rechnung eines Auftraggebers gegen Zahlung einer Provision Geschäfte zu machen, Waare zu kaufen und zu verkaufen.

Der Erfolg eines Kommissionsgeschäftes hängt in erster Linie von der Bedeutung des Geschäftes der Auftraggeber, mögen diese nun Fabrikanten oder Großhändler sein, ab, denn wer ein leistungsfähiges Haus vertritt, wird als Kommissionär auch immer leicht viele Geschäfte machen und hohe Provision verdienen, während es in der Regel eine undankbare Aufgabe ist, unbedeutende Firmen zu vertreten.

Ferner ist aber auch in Anschlag zu bringen die Art der Waare und der Umsatz, welcher im Allgemeinen von ihr in Aussicht steht, denn der Kommissionär ist immer auf einen verhältnißmäßig hohen Umsatz angewiesen, wenn sein Geschäft lohnend sein soll, da er ja nur eine Provision als Entschädigung für seine Mühewaltung und dann vielleicht noch Lagerspesen bezieht.

Vertretungen für Artikel von geringem Umsatz sind daher nur dann empfehlenswerth, wenn die Provision eine beträchtliche ist.

Es muß einleuchten, daß beim Kommissionsgeschäfte der Thätigkeit des Unternehmers Schranken gezogen sind. Dessen Erfolge werden viel von Umständen beeinflußt, welche mehr in den Verhältnissen der Auftraggeber und sonstigen Einwirkungen als in dem Wirken des Kommissionärs selbst liegen.

Es darf aber auch nicht verkannt werden, daß die Tüchtigkeit des Unternehmers eines Kommissionsgeschäftes recht wohl auch gute Erfolge zeitigen kann, wenn derselbe im Stande ist, für den Handelszweig, den er vertritt, ganz neue Absatzgebiete zu erschließen oder neue Bezugsquellen zu entdecken.

Das Kommissionsgeschäft erfordert im Durchschnitt nur wenig Kapital, da es ja die Umsätze für fremde Rechnung abschließt. Doch finden auch bei den Kommissionsgeschäften große Unterschiede und Mannigfaltigkeiten statt, zumal wenn sich solche mit dem Einkauf von Waaren beschäftigen oder die Garantie für die Zahlungsfähig-

keit der Käufer der von ihnen zu vertreibenden Waare übernehmen, und kann ein solches Unternehmen sogar sehr bedeutend sein.

Erwähnt sei noch, daß Kommissionen sehr oft und gern als Nebengeschäfte betrieben werden, wozu sie sich häufig recht gut eignen, wie wir auch in dem Abschnitte „Nebenerwerbe“ näher darthun werden.

5. für verschiedene andere Unternehmer.

Es giebt eine Reihe von Unternehmern, welche zwar im Allgemeinen unter die eine oder andere der genannten Klassen gerechnet werden, aber doch in ihrem Berufe wieder ganz eigenartige Aufgaben zu erfüllen haben, so daß sie wieder einen besonderen Stand bilden. Es sind dies die Bauunternehmer, Bankinhaber, Schiffsrheder, Besitzer von Kunstinstituten, Gastwirthe, Fuhrherren u. s. w.

Es würde nun aber offenbar über den Rahmen dieses Buches weit hinausgehen, wenn wir die besonderen Bedingungen für die gedeihlichen Unternehmungen dieser Unternehmerklassen eingehend ausführen würden. Auch ist dies deshalb kaum nöthig, weil, abgesehen von den Berufseigenthümlichkeiten, auch für diese Unternehmer genau dieselben Grundlagen und Mittel gelten, wie sie in diesem Kapitel für die anderen dargeboten sind.

3. Ergänzung.

So große Unterschiede zwischen den Unternehmungen der Industriellen, Gewerbetreibenden, Handwerker, Landwirthe, Kaufleute u. s. w. auch vorhanden sind, so muß doch die Leitung und Einführung aller Unternehmungen nach einem Principe erfolgen, wenn sie gedeihen und den Anforderungen der Neuzeit gerecht werden sollen.

Dieses Princip ist das kaufmännische, welches jeder Unternehmer, mag er treiben, was er will, kennen und richtig anwenden muß.

Unsere gesammte Culturentwickelung, der rege, wechselseitige Verkehr, ferner aber auch die unumstößliche Thatsache, daß jeder Unternehmer kaufen und verkaufen, speculiren, wetten und wagen muß, verlangen von ihm kaufmännische Kenntnisse und Fähigkeiten, nöthigen ihn, neben seinem fachmännischen Berufe auch Kaufmann zu sein.

Und man denke nur nicht etwa, daß dadurch der eigentliche Kaufmannsstand leide; derselbe, dem es obliegt, den gesammten wirthschaftlichen Verkehr zu vermitteln, hat im Gegentheile Vortheile davon. Denn wenn die übrigen Unternehmer ihre An-

gelegenheiten nach kaufmännischem Principe behandeln, so ist der Abschluß von Geschäften mit ihnen wesentlich erleichtert, und die allgemeine Durchführung des kaufmännischen Princips muß dann eben auch zum allgemeinen Hebel des Geschäftslebens überhaupt werden.

In wenigen Worten läßt sich nun aber die Wesenheit und der Werth des kaufmännischen Princips nicht gut anschaulich machen, da dasselbe neben der kaufmännischen Vorsicht und mehreren grundlegenden Einrichtungen in der Anwendung mannigfaltiger Mittel und Wege besteht, die alle zum wirthschaftlichen Erfolge beitragen und je nach den Umständen benutzt werden müssen.

Das kaufmännische Princip muß als kaufmännische Vorsicht gewissermaßen schon vor Beginn eines Unternehmens die Richtschnur für das zukünftige Handeln abgeben, indem man zu prüfen hat, ob man über die nöthigen Mittel und Fähigkeiten verfügen kann, welche überhaupt zur Gründung und Leitung eines Unternehmens unerläßlich nothwendig sind, und ob ferner demselben keine zeitlichen und örtlichen Bedenken entgegenstehen.

Eine Hauptsache ist doch für das Gedeihen jedes Geschäftes, mag es heißen wie es will, daß von Anfang an eine richtige Berechnung aufgestellt wird, dieselbe ist aber nur durch eine Verbindung der Speculation mit der kaufmännischen Vorsicht möglich.

Dann muß gleich von Beginn des Unternehmens die kaufmännische Ordnung vorhanden sein, welche in einer gehörigen Buchführung besteht. Dieselbe hat den Vermögensbestand festzustellen und über alle Einnahmen und Ausgaben, ferner auch über Verluste entsprechende Buchungen zu vollführen, ebenso in Zwischenräumen von einem, längstens zwei Jahren Bilanzen zu ziehen.

Für die Inhaber kaufmännischer Geschäfte ist eine derartige Buchführung bereits durch die Handelsgesetze vorgeschrieben, aber auch alle anderen Unternehmer, mögen sie ihr Geschäft auch noch so eigenartig oder unbedeutend erachten, brauchen diese wirthschaftliche Ordnung des Kaufmannes ebenfalls ganz unerläßlich. Durch dieselbe erhält jeder Unternehmer jederzeit einen wirklichen Einblick in seine Verhältnisse, giebt sich keinen trügerischen Erwartungen über seine Einnahmen und Außenstände hin, bekommt aber auch einen sehr richtigen Begriff von seinen Ausgaben.

Die Buchführung bringt eben noch viel mehr als die Einführung der kaufmännischen Ordnung zu Stande. Sie enthält auch eine von Monat zu Monat und von Jahr zu Jahr werthvoller werdende wirthschaftliche Statistik für den Unternehmer, durch welche derselbe die wichtigsten Anhaltepunkte sowohl für seine

jeweiligen Operationen als auch für die Durchführung neuer Einrichtungen und anderer Speculationen erhält.

Die Zahlen reden im wirthschaftlichen Leben die richtigste und deutlichste Sprache und auf diese, wie er sie in seiner Buchführung vernehmen kann, muß jeder Unternehmer hören, wenn er keinen Wind säen und Sturm ernten will.

Man schütze deshalb niemals Mangel an Zeit oder sachliche Unkenntniß vor, wenn es sich um die Einführung einer regelrechten Buchführung handelt.

Gestatten die Umstände nicht, daß man sich derselben regelmäßig widmen kann, so mache man sich wenigstens kurze Notizen über den wirthschaftlichen Verkehr, mit deren Hilfe man zu gelegener Zeit die Buchführung vervollständigt. Kommt man aber selbst nicht dazu, so lasse man die Buchführung von einem zuverlässigen Mann in Ordnung bringen.

Zu bekämpfen ist auch die irrige Meinung bei manchen von Haus aus nicht kaufmännisch gebildeten Personen, daß die Buchführung eine schwierige Kunst sei, in deren Geheimnisse ein Uneingeweihter nicht so leicht dringen könne.

Eine einfache Buchführung ist vielmehr, wie das Wort sagt, einfach und leicht zu lernen und genügt auch für die Geschäfte der meisten mittleren und kleineren Unternehmer.

Bringt es aber das Unternehmen mit sich, der umfassenderen Controle halber, eine complicirte Buchhaltung einzuführen, dann wird sich immer nach den Verhältnissen Rath schaffen lassen. In diesem Buche (8. Kapitel) sind auch Anleitungen zu Buchführungen für die verschiedenen Unternehmerklassen erwähnt.

Nach der Herstellung der geschilderten Ordnung in wirthschaftlichen Verhältnissen erfordert das kaufmännische Princip aber auch, daß man sein Unternehmen mit den demselben entsprechenden Mitteln einführe.

Dieselben sind naturgemäß sehr mannigfaltig und je nach den Umständen auszuwählen und in Anwendung zu bringen.

In sehr vielen Fällen ist das persönliche Aufsuchen des Kundenkreises am Platze, indem man oft nur auf diese Weise das Werthvolle seines Angebotes in das rechte Licht stellen, kurzsichtige Vorurtheile bekämpfen und sein Unternehmen einführen kann.

Fabrikanten und Großkaufleute wissen sehr wohl, was sie durch ihre reisenden Vertreter erzielen und die anderen Unternehmer müssen in den Fällen, wo es wirksam erscheint, zu demselben Mittel greifen.

Detailhändler, Gewerbetreibende und selbst Landwirthe können

dadurch, daß sie die Kreise, in denen sie auf Abnehmer für ihre Waare rechnen können, persönlich aufsuchen und ihre Anerbietungen machen, zu ganz vorzüglichen Resultaten gelangen. Es handelt sich eben in den meisten Fällen nur um die erste Einführung, um in das Geschäft zu kommen, und dieselbe ist ja oft nicht anders als durch persönliche Einwirkung zu erreichen.

Bei dieser Art der Einführung eines Unternehmens muß das höfliche, bescheidene, liebenswürdige Auftreten die Regel sein. Mit einer gewissen Sicherheit und Unverwüstlichkeit muß man natürlich auch auftreten, um Eindruck zu machen. Zu verwerfen ist dagegen ein zudringliches Auftreten, welches gewöhnlich mißliebig empfunden wird oder nur zu vorübergehenden Erfolgen führt.

Zu außerordentlichen Erfolgen bezüglich der Einführung eines Unternehmens oder eines einzelnen hervorragenden Produktes kann auch der Besuch von Ausstellungen führen, weil man auf denselben im Stande ist, die Gunst eines ungeheuren Interessentenkreises zu gewinnen. Freilich muß man sich vor dem Besuche der Ausstellung auch die beiden Fragen gewissenhaft vorlegen, resp. entsprechende Erkundigungen einziehen, ob man mit seiner Leistung wirklich auf der Ausstellung glänzen wird, und ob die Unkosten derselben zu dem nicht übermäßig zu berechnenden Nutzen im richtigen Verhältniß stehen werden.

Einen hohen Werth für die Einführung eines Unternehmens hat auch diejenige Eigenschaft des Inhabers, welche man unter Coulanz versteht. Dieselbe ist ein Stückchen geschäftliche Diplomatie, welche durch liebenswürdiges, einen außerordentlichen Eindruck machendes Entgegenkommen, sowie durch ein eifriges Anpassen an die Wünsche und Neigungen des Kundenkreises bethätigt wird und zu guten Erfolgen führen muß.

Die größte Bedeutung für die Einführung eines Unternehmens, wie auch für den Geschäftserfolg der Neuzeit überhaupt, besitzt aber die Reklame durch Inserate in Zeitungen, durch Versenden von Preisverzeichnissen, Prospecten, Katalogen u. s. w.

Dieselbe ist in allen Fällen in Anwendung zu bringen, in welchen man nicht in der vorher geschilderten Weise sein Unternehmen genügend einführen kann.

Um Waaren abzusetzen, ist es nöthig, das Begehren, die Kauflust zu reizen, dies ist aber in vielen Fällen fast nur durch die Reklame möglich. Trotz mancher Auswüchse ist also dieselbe nützlich und nothwendig und der ehrenhafte Geschäftsmann wird sie nicht zu notorischen Schwindeleien mißbrauchen.

Es ist eine Thatsache, daß viele an sich gute Unternehmungen

deshalb zu Grunde gehen, weil sie dem Interessentenkreise oder auch dem großen Publikum zu wenig bekannt werden, dies liegt dann oft am Mangel an Reklame. Es kommt aber auch vor, daß kostspielige Reklamen keine Wirkung haben, und das liegt dann an einer verkehrten Handhabung derselben.

Soll daher die Reklame wirklich dazu dienen, einem Unternehmen Eingang und einer Waare Absatz zu verschaffen, so müssen bei ihrer Anwendung verschiedene wichtige Punkte berücksichtigt werden.

Zunächst hat man sich ganz entschieden vor der täuschenden, der schwindelhaften Reklame zu hüten, denn ihre Verlockungen können zu ebenso vielen Fehlschlägen führen, wenn die Interessenten oder Concurrenten Gegenpartei ergreifen und den Schwindel aufdecken.

Die Schwindler und Schreier speculiren mit ihren oft plumpen, dummdreisten Ankündigungen allerdings auf das leider wahre Sprichwort, daß die Dummen nicht alle werden, aber welcher Ehrenmann möchte mit einem solchen Makel sein Gewissen beflecken, und das Bewußtsein, die Dummheit seiner Mitmenschen schmählich ausgebeutet zu haben, mit sich herumtragen?

Sehr wenig ist auch von der marktschreierischen Reklame zu halten. Dieselbe mag ja in einigen Ausnahmefällen, wo es gilt, sich nicht von ärgeren Schreiern überschreien zu lassen, am Platze sein, im Uebrigen wirkt sie aber in der Regel abschreckend und giebt auch nicht selten ihre Urheber der Lächerlichkeit Preis.

Am wirkungsvollsten ist immer eine Reklame, erfolge sie nun in Gestalt von Inseraten oder in Form von Prospecten und Katalogen, welche Geist verräth, welche in Bezug auf das, was sie empfiehlt, so zu sagen den Nagel auf den Kopf trifft.

Der Inhalt eines Inserates oder Prospectes darf also nicht fad, nicht alltäglich sein, sondern muß treffende Schlagworte und wenn möglich auch neue Gedanken enthalten. Die Reklame muß aber auch eine Wahrheit in sich bergen und keine leeren Phrasen dreschen. Sie muß ferner klar und deutlich sagen, was sie will und ist dies zumal dann in Betracht zu ziehen, wenn man einer Annonce eine knappe Form geben will.

Die Reklame hat sich ferner in angemessener Weise an die Neigungen, Triebe und Bedürfnisse derjenigen zu wenden, auf welche sie einwirken soll, und schließlich darf nicht vergessen werden, auf irgend etwas Hervorstechendes in der Anpreisung, sei es nun etwas sehr Nützliches oder etwas sehr Billiges, sei es etwas sehr Schönes oder etwas sehr Praktisches, ganz besonders aufmerksam zu machen.

Bei jeder Art von Reklame darf man übrigens auch nicht außer Acht lassen, daß eine einmalige Anwendung derselben meistens nur geringe Wirkung erzeugt, daß vielmehr eine öftere Wiederholung derselben in der Regel erst den gewünschten Erfolg hervorbringt.

Immer sind natürlich auch Zeit und Umstände in Erwägung zu ziehen, wann, wo und wie die Reklame stattzufinden hat. Auch darf man sich nicht immer in derselben Art der Reklame gefallen und dadurch langweilig werden, sondern man muß in dieser Hinsicht von Zeit zu Zeit auch etwas Neues bieten, ja möglichst mit etwas Neuem das Publikum förmlich überraschen.

Hinsichtlich der Einführung einer Unternehmung ist endlich auch der gute Ruf mit seinen gewaltigen Wirkungen nicht zu vergessen.

Derselbe setzt sich aus einer ganzen Reihe von Untereigenschaften zusammen und kann, wenn keine besonders günstigen Umstände Beihilfe leisten, von einem Unternehmer nur nach und nach erworben werden.

Wer sich einen hervorragenden guten Ruf erwerben will, der muß die Eigenschaften eines Mannes besitzen, den man achtet, ja, den man bewundert, sei es nun in Bezug auf seinen Charakter, seine Humanität, seinen Fleiß, seine Liebenswürdigkeit oder sei es in Bezug auf seine Geschicklichkeit und seine ausgezeichneten Leistungen.

Selbstverständlich verstehen wir in diesem Sinne nicht unter gutem Ruf den gewöhnlichen Begriff, der sich mit Unbescholtenheit deckt, und den Jeder, von dem nichts Ehrenrühriges bekannt ist, in Anspruch nimmt, sondern wir meinen damit die Eigenschaft, welche in jeder Hinsicht eine ausgezeichnete und eine weit und breit bekannte Empfehlung für den Betreffenden ist und natürlich auch seinen geschäftlichen Unternehmungen zu großer Blüthe verhelfen muß.

Da in der Regel kein Unternehmer ohne tüchtige Mitarbeiter und Gehilfen seine Aufgabe ausführen kann, so ist es natürlich von großem Werthe, daß jeder Besitzer eines Unternehmens sich die nöthigen Stützen und Arbeitskräfte zu beschaffen versteht.

Groß ist wohl gewöhnlich das Angebot der Stellung und Arbeit Suchenden, aber schwierig ist die richtige Auswahl, zumal auch die landläufigen Empfehlungen durchaus keine Garantie dafür bieten, daß der Betreffende wirklich für die ihm anzuvertrauenden Arbeiten brauchbar ist.

Der Vorsicht halber wird aber doch jeder Dienstherr oder Arbeitgeber da, wo er Beweise für die Tüchtigkeit und das Wohl-

verhalten seiner neu anzunehmenden Mitarbeiter erlangen kann oder fordern muß, solchen auch die gehörige Beachtung schenken, zumal die Gesetzgebung die Aussteller falscher Zeugnisse für die Folgen ihres Thuns verantwortlich macht.

Die Grundregel für jeden Unternehmer muß bezüglich der Mitarbeiter aber diejenige sein, daß er sich dieselben immer möglichst selbst heranbildet, resp. die für die besonderen Leistungen nöthige Ausbildung ihnen noch zu Theil werden läßt, denn eine ausgezeichnete, vollendete Kraft findet man verhältnißmäßig selten unter den Mitarbeitern, auch verlangt eine solche meistens gleich vom Anfange eine so hohe Entschädigung für ihre Leistungen, wie sie die meisten Unternehmer nicht gewähren können.

Nächst der möglichst sorgfältigen Auswahl der Gehilfen und Arbeiter bleibt es also eine Hauptaufgabe des Unternehmers, dieselben mit der richtigen Mischung von nachsichtiger Geduld und strengem Ernste zur Lösung der besonderen Aufgaben heranzubilden.

Wie wir bereits früher erwähnten, ist auch auf ein gutes Einvernehmen zwischen dem Unternehmer und seinen Mitarbeitern aller Art ein großes Gewicht zu legen, damit er sich Liebe und Anhänglichkeit unter denselben erwirbt und in Zeiten der Noth ihnen etwas zumuthen darf.

Eine humane Behandlung aller, auch der geringsten Mitarbeiter soll also der Grundsatz jedes Unternehmers sein.

Freilich liegt ihm auch die Pflicht ob, Ungehörigkeiten unter allen Umständen zu rügen, über seine Autorität zu wachen und keinen Mitarbeiter zu dulden, der diese angegriffen hat, denn sonst giebt sich der Unternehmer oder Dienstherr bezüglich einer erfolgreichen Leitung des Mitarbeiterpersonals eine bedenkliche Blöße.

Die Schwäche der menschlichen Natur erfordert auch ständige oder doch öftere Controle der Gehilfen und Arbeiter, auch bezüglich derjenigen, denen man ein besonderes Vertrauen schenken zu dürfen glaubt, denn selbst langjährige, treue Diener fallen zuweilen einer Versuchung zum Opfer.

In den Fällen, wo dem Mitarbeiter viel Vertrauen geschenkt werden muß, sei es hinsichtlich bedeutender Summen oder werthvoller Maschinen, sei es bezüglich wichtiger Geschäftsgeheimnisse, Fernhaltung der Concurrenz u. s. w., ist es auch durchaus am Platze, sich durch Contrakt und Caution zu sichern.

18. Kapitel.

Fortschritte, Verbesserungen und Erfindungen als vorzügliche Hebel des Erwerbslebens.

Die Vervollkommnung ist eine Quelle des Wohlstandes.

Wir haben bereits an anderer Stelle betont, daß sich die menschliche Cultur trotz mancher Stockungen und scheinbaren Rückgänge in einem beständigen Vervollkommnungsprozesse befindet, und daß sich derselbe zumal auch auf dem wirthschaftlichen Gebiete vollzieht.

Nur ein Blinder könnte leugnen, daß in Bezug auf Produktion und Verkehr fortwährend große und kleine Fortschritte gemacht werden, und daß dieselben in der mannigfaltigsten Art und Weise Hebel und Stützen für das Erwerbsleben bilden.

Es ist deshalb zunächst eine wichtige Aufgabe für Jedermann, aus diesen Fortschritten für sein eigenes Erwerbsleben Nutzen zu ziehen. Es werden uns thatsächlich wie auf dem Präsentirteller eine Menge neuer Errungenschaften dargeboten, und es gilt nur, sie zu sehen und diejenigen auszuwählen, welche uns einen wirklichen Vortheil verschaffen.

Der Präsentirteller, auf welchem die Errungenschaften der Neuzeit aufgestapelt sind, wird uns nämlich oft vor der Nase herumgetragen, und wir würdigen seinen Inhalt doch nicht genügend.

Es giebt ja allerdings Fortschritte und Neuerungen, welche derartig in die Augen springen, daß sich ihrer Nutzanwendung kaum Jemand entziehen kann, aber um so zu sagen die Errungenschaften der Neuzeit regelrecht, vollständig und mit wachsendem Gewinn zu benutzen, dazu gehört eine besonders darauf gerichtete, geschulte Aufmerksamkeit.

Viele dieser Fortschritte besitzen nicht die Eigenschaft, daß sie Einem sofort einleuchten, und daß man sie sich sofort nutzbar machen kann, sondern sie verlangen vor ihrer Anwendung oft ein gewisses Studiren und Probiren.

Um den Unterschied zwischen der Art der Wahrnehmung der mannigfaltigen Errungenschaften zu veranschaulichen, wollen wir uns eines passenden Beispiels bedienen.

Nehmen wir an, ein Industrieller oder Gewerbetreibender, ein tüchtiger Mann in seinem Fache, hätte eine Reise vor, da wird er zweifellos die Eisenbahn überall, wo sich dieselbe auf der Reise darbietet, benutzen, denn der Vortheil der Eisenbahnfahrt, die mit

derselben verbundene Errungenschaft des raschen Reisens, leuchtet ihm, wie allen Menschen, ja ohne Weiteres ein.

Wird demselben Manne aber unterwegs irgendwo mit einer anderen, bisher unbekannten Errungenschaft, einer neuen oder vervollkommneten Maschine, einem verbesserten Werkzeuge oder sonst einer Neuheit seines Faches ein vortheilhaftes Anerbieten gemacht, so will er in vielen Fällen zunächst gar nichts von der noch zu wenig bekannten neuen Errungenschaft hören, oder er nimmt von der Offerte wohl Notiz, kommt aber aus den Zweifeln und dem Mißtrauen in Bezug auf den dargebotenen Fortschritt noch nicht heraus. Er kann sich zu keinem Versuche entschließen, kann sich kein richtiges Urtheil bilden, ob die Vervollkommnung eine wirkliche ist, und ob sie ihm Nutzen bietet und lehnt schließlich ab. Nach einiger Zeit bemerkt er aber, daß seine Concurrenten mit derselben Neuheit, die er abgelehnt hat, gute Resultate erzielen und ihn überflügelt haben. In rasender Eile wird die Neuheit nun auch angeschafft, aber er hinkt mit dem Erfolge jetzt nach und hat sich einen wesentlichen Vortheil verscherzt.

Es unterliegt daher keinem Zweifel, daß eine besondere Geschicklichkeit dazu gehört, Fortschritte zu machen und Neuerungen rechtzeitig einzuführen, und daß es bezüglich der Wahrnehmung der betreffenden Beobachtungen von größter Wichtigkeit ist, sich einer unermüdlichen Umsicht und eines gereiften Urtheils zu befleißigen.

In dieser Beziehnng besitzen die Meisten keinen angeborenen Scharfblick, sondern sie müssen sich denselben erst durch entsprechende Bemühungen erwerben.

Um aber dieselben von schönen Erfolgen begleitet zu sehen, muß man sich stets sagen, daß die alten, bisherigen Leistungen auf allen Gebieten verbesserungsfähig sind oder gar durch ganz neue Errungenschaften ersetzt werden können.

Dadurch gelangt man vor allen Dingen mit seinem Denken und Urtheilen auf eine dem Fortschritte zugewandte Bahn und verschließt sich der möglichst raschen Ergreifung wichtigerer Neuerungen nicht. Denn es muß betont werden, daß in vielen Fällen der Werth einer Verbesserung, einer Neuheit nur dann ein wirklich bedeutender ist, wenn man eine solche rechtzeitig, das heißt früher als die meisten Anderen, einführt.

Um nun aber seine Geisteskräfte in der Beobachtung des weiten Gebietes der Fortschritte, Verbesserungen und Erfindungen, welche für das Erwerbsleben Bedeutung haben, nicht zu zersplittern, ist es nöthig, eine Auswahl zu treffen und dann gewissen Fächern eine verstärkte Aufmerksamkeit zuzuwenden.

Eine solche verdient natürlich vor allen Dingen das Berufsfach, dessen Fortschritte und Verbesserungen für den Einzelnen den meisten Werth haben, und welche mit Eifer bei jeder Gelegenheit wahrgenommen werden müssen.

Es geschieht dies namentlich, wie schon bezüglich der Vervollkommnung der Fachkenntnisse im 8. Kapitel bemerkt wurde, durch eine scharfe Beobachtung der Leistungen der Concurrenz, dann aber auch durch eine fachmännische Weiterbildung an der Hand von Fachblättern und einschlägiger Literatur, ferner durch den Besuch von Ausstellungen und überhaupt mit Hilfe einer regen Aufmerksamkeit für Alles, was bezüglich der Ausübung des Berufes eine wichtige Belehrung oder eine werthvolle Verbesserung gewährt.

Eine große Sorgfalt muß dabei aber immer auf die Ausbildung einer scharfen Urtheilskraft und eines weitblickenden Verstandes gelegt werden, um im gegebenen Falle sich möglichst rasch ein Urtheil über den Werth einer Neuerung bilden zu können.

Bei der Einführung einer solchen kommt übrigens nicht nur deren Nützlichkeit an sich in Betracht, sondern es muß auch geprüft werden, ob sie sich für den besonderen Zweck eignet, den man damit erreichen will, und ob sich örtliche oder zeitliche Verhältnisse dem Erfolge des geplanten Fortschrittes nicht entgegenstellen werden. Denn es ist gar nicht zu leugnen, daß Verbesserungen und Neuerungen, die in einem Fache oder in einem Unternehmen große Erfolge hervorbrachten, in einem anderen angewandt, nicht dieselben Resultate erzeugen, wenn veränderte Umstände vorhanden sind.

Wiederum ist es da aber von ungeheurer Wichtigkeit, die Neuerung den ihr entgegenwirkenden Einflüssen anzupassen, also danach zu trachten, an der neuen Einführung diejenige Aenderung vorzunehmen, welche sie nun für die anderen Verhältnisse, für welche sie sich ursprünglich nicht eignete, brauchbar macht.

Eine sorgfältige Prüfung ist daher vor Einführung eines dargebotenen Fortschrittes im Berufsfache sehr am Platze, nur handelt es sich aber darum, dieselbe nicht in ein schädliches Zögern und und Zaudern ausarten zu lassen.

Man muß in der geschilderten Weise möglichst bald zu einem klaren Urtheile über den Gegenstand, der eine werthvolle neue Errungenschaft darbieten soll, kommen und mit Energie seine Ausnutzung betreiben, wenn sein Werth erkannt ist.

Zuweilen wird es nicht möglich sein, sich selbst in jeder Hinsicht ein Urtheil in Bezug auf die Eigenschaften einer neuen Errungenschaft bilden zu können. Es bleibt dann weiter nichts

übrig, als den Rath von Sachkennern, denen man Vertrauen schenken kann, zu hören.

Man darf bei der Beurtheilung des Werthes einer Neuerung natürlich auch nicht deren Anschaffungskosten außer Acht lassen, denn eine Verbesserung, eine Erfindung kann an sich sehr schön und sehr gut sein, aber für den Betreffenden doch eine Ausgabe verursachen, die zu seinen Verhältnissen in einem schreienden Widerspruche steht.

Doch ist dabei wiederum in Betracht zu ziehen, ob die theure Neuanschaffung große Erfolge auch für die Verhältnisse des Betreffenden hervorbringen wird, und dann ist es immer besser, die kostspielige Ausgabe für dieselbe zu machen, denn man kommt ja auf die Kosten und erübrigt wahrscheinlich auch noch einen Gewinn.

Zumal gilt dies hinsichtlich der Zeit und Arbeit sparenden vervollkommneten Maschinen und Werkzeuge für Industrielle, Gewerbetreibende und Landwirthe, sowie auch bezüglich eines eine große Zugkraft besitzenden neuen Artikels für Kaufleute.

Die Wahrnehmung von Fortschritten und Verbesserungen darf nun aber nicht auf dem eigentlichen Berufsfelde stehen bleiben, sondern sie muß sich auf alle diejenigen Gebiete erstrecken, auf denen der Wohlstand gedeiht und auf denen uns irgend ein Vortheil geboten werden kann.

Es ist deshalb auch nützlichen Neuerungen im Hause, in der Wohnung, in Küche, Hof und Garten Beachtung zu schenken, weil auch von dieser Seite her der Wohlstand wesentliche Stützen erhält. Aus demselben Grunde ist auch den Fortschritten hinsichtlich der Gesundheitspflege, der Bekleidung, der Reisen u. s. w. eine entsprechende Beobachtung zuzuwenden.

Von Jedem, der auf der Höhe der Zeit stehen will, wird man ferner auch verlangen müssen, daß er den großen, außerhalb seines Faches und seines Kreises stehenden neuen Errungenschaften in Produktion und Verkehr, sowie den Bewegungen im politischen, socialen und wirthschaftlichen Leben diejenige Aufmerksamkeit widmet, welche von dem Fortschritte oder dem Stillstande des allgemeinen Vervollkommnungsprozesses einen Schluß auf den Stand des eigenen Vorwärtsstrebens gestattet.

So werthvoll es nun aber auch erscheint, allerlei Verbesserungen auf den Gebieten seines Erwerbslebens in dem Maße, wie sich solche Einem darbieten, mit Geschicklichkeit zu vollziehen, so muß doch als der bedeutendste, ehrendste und lohnendste Fortschritt derjenige betrachtet werden, den man, sei es in seinem Fache oder auch in einem anderen, in Gestalt einer selbst errungenen Ver-

besserung oder Erfindung oder einer selbst gemachten Entdeckung vollzieht.

Eine große Entdeckung oder eine wichtige Erfindung kann ja freilich nicht Jeder machen, aber die eigene Erfindungs- und Entdeckungsgabe könnten die Meisten mehr bethätigen und mit Hilfe der eigenen Schaffenskraft lohnende Neuerungen und werthvolle Fortschritte erzielen.

Wie wir an einer Reihe von Beispielen zeigen werden, ist es nämlich durchaus nicht so schwer, selbst bisher unbekannte Neuerungen und Verbesserungen zu finden und praktisch durchzuführen. Es gehören dazu nicht etwa die Talente eines Erfindergenies, über welches viele Menschen fabelhafte, aber mit der Wirklichkeit gar nicht übereinstimmende Vorstellungen hegen, sondern zu erfolgreichen eigenen Leistungen in Bezug auf Neuerungen und Verbesserungen ist nur ein findiger, reger Geist, eine speculative Combinationsgabe und eine gute Portion praktischer Sinn und gesunder Menschenverstand nöthig.

Im Leben hört man manchmal sagen: Die Verbesserungen und Erfindungen schweben in der Luft und das Geld liegt unter ihnen auf der Straße.

Solche Aussprüche erscheinen vielen Leuten als Scherze, sie enthalten aber auch ein gut Stück Wahrheit und eine recht beachtenswerthe Charakteristik der Art, wie die meisten Verbesserungen gefunden und eine große Anzahl von Erfindungen gemacht worden sind.

Freilich ist die Sache mit den in der Luft schwebenden Neuerungen und Erfindungen und den unter denselben auf der offenen Straße liegenden Goldhaufen nicht so ganz einfach wie das Gleichniß lehrt, es gehören eben die vorerwähnten Eigenschaften, vor allen Dingen aber offene Augen dazu, um das zu sehen, was Andere nicht wahrnehmen.

Ein drastischer Beweis für die Wahrheit dieser Behauptung, ein Beispiel, das sich auch wörtlich mit dem Ort, d. h. der Straße, deckt, lieferte vor einiger Zeit ein Glasermeister in Berlin, dem es aufgefallen war, wie mangelhaft oft die großen Spiegelscheiben an den Schaufenstern der Kaufläden, trotz der augenscheinlich darauf verwendeten Mühe, geputzt waren. Als er eines Tages wieder diese Wahrnehmung machte, sah er plötzlich die Verbesserung „in der Luft schweben" und das „Geld auf der Straße liegen", das heißt, es kam ihm eine auf die schlecht geputzten Schaufenster bezügliche Idee, zu deren Verwirklichung er daher sofort Schritte that. Diese Idee bestand in der Veranstaltung eines bequemen

und billigen Abonnements zum Putzen der Schaufenster durch die Hände geschickter Glasergehilfen. Da der Glasermeister ein tüchtiger Fachmann war und den Ladenbesitzern die Vortheile seiner neuen Einrichtung klar zu machen verstand, so kam man ihm mit Vertrauen entgegen. Die Idee schlug ein und der Mann hatte sich im Handumdrehen einen neuen, sehr einträglichen Erwerbszweig geschaffen, an den am Tage vorher noch Niemand im Entferntesten gedacht hatte.

Die „Verbesserungen und Erfindungen schweben in der Luft“ und „das Geld liegt auf der Straße“ sind also Aussprüche der praktischen Lebensweisheit, welche man nicht so schlankweg von der Hand weisen darf; denn in jedem Augenblick, sobald sich nur eine passende Anregung, eine gute Gelegenheit bietet, können sie sich bewahrheiten und sich als ergiebige Erwerbsquelle, wenn nicht als „goldner Regen“ erweisen.

Eine Erfindung, fügen wir gleich hinzu, eine Verbesserung oder Ergänzung zu irgend einer bestehenden Erfindung, kann man eben machen, auch ohne daß man ein Genie zu sein braucht. Eine solche knüpft sich oft an eine sehr einfache Entdeckung, eine, man möchte sagen, ganz selbstverständliche Beobachtung an, und tritt dann noch ein entsprechendes Combinationstalent hinzu, das die gefundene Entdeckung mit einer neuen Idee, welche eine praktische Verwirklichung zuläßt, verbindet, so ist die Erfindung gemacht oder doch eine Nutzen bringende Neuerung gefunden.

Die Verbindung einer eigenthümlichen, oft ganz gewöhnlichen, aber trotzdem von vielen Menschen nicht mit offenem geistigen Auge gemachten Beobachtung mit einer guten Idee bringt also wichtige Verbesserungen und Erfindungen hervor. Die neue Idee ist daher zur Erzielung solcher Fortschritte nicht zu entbehren.

Die Kunst, derartige Gedanken zu fassen, hängt nun aber keineswegs hauptsächlich von einer großen Bildung oder von vielen Kenntnissen ab, sondern sie scheint lediglich darin zu bestehen, daß der gesunde Menschenverstand auf die Erreichung einer ersehnten oder Einem vorschwebenden Vervollkommnung gerichtet wird.

So kommt es gar nicht selten vor, daß Menschen, die weder gute Kenntnisse, noch eine ordentliche Schulbildung besaßen, wie wir später an einigen Beispielen zeigen werden, mehr oder weniger wichtige Erfindungen machten.

Der erwähnte Glasermeister war auch nicht im Besitz großer Kenntnisse, aber sein gesunder Verstand machte eine ihm auffällige Beobachtung und gab ihm die richtige Idee ein. Mancher Andere,

der dort vorbeiging, mag ebensogut bemerkt haben, daß die großen Scheiben der Schauläden schlecht geputzt waren, ja, es ist sogar sehr wahrscheinlich, daß darunter auch Gewerbsgenossen, also Glaser, waren. Es sah aber keiner von ihnen, daß hier eine „nützliche Neuerung in der Luft schwebe" und „das Geld auf der Straße liege", bis der richtige Mann kam, es sah und dasselbe ergriff.

Daß hervorragende Geistesbildung und vieles Wissen weniger nöthig sind als der gesunde Verstand in dem von uns geschilderten Sinne, um eine schöpferische Thätigkeit auf dem Gebiete der Verbesserungen zu entfalten, geht auch daraus hervor, daß Menschen, die einen bedeutenden, ja außerordentlich großen Schatz an Kenntnissen besitzen, häufig ganz unfähig sind, eine Erfindung zu machen oder etwas Neues zu schaffen.

Der Grund für diese Erscheinung ist darin zu suchen, daß solchen Menschen die Fähigkeit, neue Ideen zu fassen, die Geisteskraft erfinderisch anzuwenden, durch Vielwisserei oder übermäßiges Studium abhanden gekommen ist. Das Wissen wurde bei diesen Leuten sozusagen Ballast, es brachte seinen Besitzer um die gesunde Geisteskraft und den freien Blick, der zur schöpferischen Idee durchaus erforderlich ist. In einem solchen Kopfe ist, um ein passendes Bild zu gebrauchen, das Wissen wie eine formlose Masse aufgespeichert, es bildet lose Theile ohne den erforderlichen Zusammenhang. Einem solchen Menschen ergeht es, wie es im „Faust" heißt:

„Er hat die Theile in seiner Hand,
Fehlt leider nur das geistige Band." —

Das viele Wissen beweist eben für die Fähigkeiten mancher Menschen weiter gar nichts, als daß sie ein gutes Gedächtniß haben, und zur Anwendung ihrer ungeschwächten Geisteskraft wäre es besser, wenn sie weniger, aber das Wenige gründlicher wüßten, um daraus neue Ideen und die Grundlagen zu Fortschritten zu entwickeln.

Namentlich schädlich wirkt für die Entfaltung eines schöpferischen und erfinderischen Geistes das stoßweise Einpauken von Kenntnissen, insbesondere durch übertriebenes, nächtliches Arbeiten, weil es mit dem Gefühl der Uebermüdung auch den Widerwillen gegen das Lernen mit sich bringt und zur unausbleiblichen Folge hat, daß, sobald der vorhandene zwingende Grund zum Lernen in Wegfall kommt, an eine stetige Vervollkommnung der Kenntnisse nicht mehr gedacht wird.

Damit soll bei Leibe nichts gegen das eifrige Studiren und das fleißige Bestreben, sein Wissen zu vermehren, gesagt werden,

sondern wir tadeln nur die Einseitigkeiten und Halbheiten, welche durch eine bloße Anhäufung von Kenntnissen hervorgebracht werden und der praktischen Verwerthung derselben Abbruch thun.

Daß ein mit Kenntnissen überfüllter Kopf nicht die klare schöpferische Geistesthätigkeit ausüben kann, wie der gesunde, natürliche Menschenverstand, zeigt auch das Beispiel George Stephensons, des Erfinders der Locomotive.

George Stephenson, geboren am 9. Juni 1781 zu Wylam bei Newcastle, hütete als Knabe die Kühe eines Bauern, wofür er als Lohn täglich 2 Pence, oder 20 Pfennige nach deutschem Gelde, erhielt. Die ihm dabei frei bleibende Zeit benutzte er, um aus Lehm und Röhricht allerlei Maschinen herzustellen, natürlich Nachahmungen von Dampfmaschinen, wie er sie auf der Kohlengrube, wo sein Vater Heizer war, zuweilen gesehen hatte. Mit 14 Jahren nahm ihn sein Vater als Hilfsheizer an und jedesmal, wenn der Grubeneigenthümer kam, versteckte der alte Stephenson den Knaben, damit jener den damals noch sehr unansehnlichen Knirps nicht für unreif oder unfähig erklärte, als Hilfsheizer zu fungiren, obwohl angenommen werden kann, daß der halberwachsene George Stephenson schon damals durch eifrige, von ihm angestellte Beobachtung die Einrichtung einer Dampfmaschine ungefähr im Kopfe hatte, und wahrscheinlich bereits damals an eine Vervollkommnung derselben gedacht hat.

Nach einigen Jahren wurde George Maschinenwärter, leider aber war dem ihn beseelenden Wissensdurst auf dem Gebiete des Maschinenbaues eine unübersteigbar scheinende Schranke entgegengesetzt. Der arme Jüngling hatte bei der vollständigen Mittellosigkeit seiner Eltern auch nicht die allergeringste Schulbildung genossen; er konnte weder lesen, noch schreiben, noch rechnen. Dem Manne, der berufen war, eine Erfindung zu machen, welche die Welt umgestaltete, hatte das Schicksal die Gunst versagt, sich in seiner Jugend des Wissens erste Grundlagen zu eigen zu machen. So kam es, daß Stephenson erst mit dem achtzehnten Lebensjahre lesen und im neunzehnten seinen Namen schreiben lernte. Nach einigen Jahren eifrigen Lernens in der kärglich bemessenen arbeitsfreien Zeit hatte er die Elementarkenntnisse, einschließlich des Rechnens, nachgeholt und dabei seinen Wochenlohn auf ein Pfund Sterling (20 Mark) gebracht. Nebenbei verlegte sich Stephenson auch noch auf Schuhflicken, um sich die Mittel zum weiteren Lernen verschaffen zu können und seinen Wunsch, einen eigenen Heerd zu gründen, der Verwirklichung entgegenzuführen. Daß dies Jahre des härtesten

Kampfes und der bitterſten Entbehrungen waren, bedarf keiner Erwähnung. Aber es kam noch ſchlimmer für den vielgeprüften Mann. Nur drei Jahre dauerte ſein eheliches Glück. Sein Weib ſtarb, nachdem es ihm einen Sohn geboren, ſein Vater war inzwiſchen arbeitsunfähig geworden und er mußte neben ſeinem und des Kindes Unterhalt auch den des Vaters verdienen. Dazu brachten die Kriegszeiten, namentlich die Jahre 1807 und 1808, Arbeitsverkürzungen und ſonſtige empfindliche Nachtheile mit ſich. Stephenſon mochte in dieſer Zeit oft an ſeiner Zukunft verzweifeln; aber er ließ den Muth nicht ſinken. Er ſuchte wieder durch allerlei Nebenverdienſte ſeine Verhältniſſe zu verbeſſern. Er verlegte ſich auf die Uhrmacherei, ja ſogar auf das Zuſchneiden von Kleidern, und ſo erreichte er trotz aller Schickſalsſchläge und Hinderniſſe endlich dennoch ſein Ziel; er wurde im Jahre 1812 auf Grund ſeiner Kenntniſſe und Fertigkeiten als Grubeningenieur angeſtellt. Nun konnte er erſt daran denken, ſeine ſchon längſt gefaßte Idee, eine bewegliche, Laſten ziehende Dampfmaſchine, zu bauen, allmählich auszuführen. Es gelang ihm nach einigen Jahren, und Stephenſon, der ehemals arme, unwiſſende Knabe, hatte mit ſeinem geſunden Verſtande ſchon in der Jugend eine richtige Idee gefaßt, auf welche die hochgebildeten Ingenieure, welche die bisher bekannte, lediglich feſt am Orte ſtehende Dampfmaſchine zu bauen verſtanden, nicht gekommen waren, und wurde ſo der berühmte Erfinder der als ein Weltwunder angeſtaunten Locomotive.

Ein ähnliches Beiſpiel, daß der geſunde Menſchenverſtand unter Anwendung ſehr einfacher Schlußfolgerungen eine wichtige Erfindung machen oder doch die richtige Idee zu einer ſolchen erfaſſen kann, ohne daß eine beſondere Ausbildung des Geiſtes vorher ſtattgefunden zu haben braucht, bietet auch der Knabe Humphrey Potter.

Derſelbe war im Jahre 1713 in einer Fabrik in England bei einer ſogenannten Newcomen'ſchen Waſſerhebungsmaſchine zum abwechſelnden Oeffnen und Schließen der Hähne und Schieber angeſtellt, durch welche Hantirung der Gang der unvollkommenen Maſchine vermittelt wurde. Die Newcomen'ſche Maſchine war die urſprüngliche noch wenig leiſtungsfähige Dampfmaſchine, wie ſie vor der Erfindung Watts beſtand und wobei der Luftdruck die eigentliche Triebkraft lieferte, der Dampf aber nur erſt Handlangerdienſte verrichtete. Der Dampf diente nämlich bei den erſten Dampfmaſchinen nur dazu, den Kolben des Cylinders in die Höhe zu treiben. Hatte er ſeinen höchſten Stand erreicht, ſo wurde der Dampfſchieber geſchloſſen und ein Waſſerkrahn geöffnet, wodurch

eine feine Brause in Thätigkeit trat, die den Dampf zur plötzlichen Verdichtung brachte, Dadurch entstand, da der Dampf ein ungefähr 700 mal größeres Volumen einnimmt, als die Luft, ein annähernd luftleerer Raum und nun konnte die Atmosphäre mit ihrem 10,000 Kilogramm Gewicht auf einen Quadratmeter Fläche in Wirksamkeit treten, das heißt einen entsprechenden Druck ausüben.

Der kleine Potter war zur Bedienung, also zur Oeffnung und Schließung des Krahns mittelst des Schiebers, angestellt. Da nun die Maschine sehr langsam ging (die Zahl der Kolbenhebungen belief sich auf etwa 8 in der Minute), so war dies für den lebhaften Knaben, der vielleicht durch das Fenster oder durch die offene Thür seine Kameraden spielen sah, äußerst langweilig. Nun hatte er wohl gemerkt, daß bei dem höchsten Stande des Balanciers der Dampfschieber geschlossen, der Wasserkrahn aber geöffnet sein müsse. Diese Wahrnehmung in Verbindung mit der unangenehmen Empfindung der Langeweile brachte den Jungen auf die Idee, Schieber und Hahn mit dem Balancier durch Schnüre zu verbinden und so dem Balancier die von ihm verrichtete Arbeit des Oeffnens und Schließens des Krahns verrichten zu lassen. Und siehe da, nach einigen mißglückten Versuchen gelang es. Die Maschine ging ohne des Knaben weiteres Eingreifen. Mit Staunen sahen die Maschinenbauer des Knaben geschickte Verbesserung an der Maschine und die Schnüre wurden später durch eiserne Stangen ersetzt. Die Schieberstangen waren erfunden. Was dem durch Kenntnisse geübten Auge der Techniker entgangen war, das hatte der Scharfblick eines Knaben, der vielleicht nicht einmal die gewöhnlichsten Schulkenntnisse besaß, zu Wege gebracht.

So wird manchmal das zuallernächstliegende, allereinfachste übersehen und bleibt dem mit Wissen überfüllten Kopfe, der vor lauter Bäumen den Wald nicht sieht, oder dem zerstreuten Geiste, der überhaupt nicht sieht und beobachtet, verborgen, während ein unbefangener Verstand den neuen, bisher verborgenen Hebel zur Einführung einer werthvollen Neuerung entdeckt und ihn nutzbar macht.

Für den jungen Potter war nun freilich die von ihm gemachte Erfindung kein „Geld auf der Straße", denn es gab damals noch keine Erfindungspatente und der Knabe konnte die Erfindung auch nicht ausnutzen, aber seine Findigkeit und sein Scharfblick verschafften ihm doch später eine bessere Anstellung.

Hätte der junge Potter auf seine Erfindung ein Patent nehmen können, so wäre er mit einem Schlage ein gemachter Mann ge-

wesen, denn die Schieberstangen stellten durch den Wegfall des Wärters für jede Dampfmaschine doch eine Ersparniß von mindestens 300 Mark jährlich oder ein Kapital von 6000 Mark dar. Hätte also Potter von jeder Dampfmaschine jährlich nur 30 Mark bezogen, so hätte er bei einer Anzahl von nur 300 Maschinen ein glänzendes Einkommen gehabt. Heutzutage würde ein ähnliches Patent seinem Inhaber eine geradezu unsinnige Einnahme sichern.

Nun wird man vielleicht einwenden, daß das Ausfindigmachen von Neuerungen und damit das Erlangen von Patenten bei der Vollkommenheit, die das Maschinenwesen, die Fabrikation und die gesammte Technik mit der Zeit erlangt haben, immer schwieriger werde. Dieser Einwand hat indessen nur für einen oberflächlichen Beurtheiler, aber nicht für einen Sachkenner und auf dem Gebiete der Verbesserungen strebsamen Mann Geltung, denn die Zahl der jährlich ertheilten neuen Patente auf Erfindungen und Neuerungen belehrt uns, daß trotzdem immer noch genug zu erfinden und zu verbessern bleibt. In Deutschland werden vom Reichspatentamt jährlich mehrere tausend Patente ausgefertigt, in England und Frankreich ebenfalls eine große Anzahl, in den Vereinigten Staaten von Amerika aber fast doppelt soviel als im deutschen Reiche. Wir machen deshalb wiederholt auf die bemerkenswerthe Thatsache aufmerksam, daß hinsichtlich des Erfindungsgeistes die Amerikaner die hervorragendste Stelle unter allen Völkern einnehmen, obwohl sie sich der eigentlich grundlegenden Erfindungen sehr selten zu rühmen haben. Sie besitzen aber eine ganz erstaunliche Geschicklichkeit, die vorhandenen Erfindungen auf die mannigfaltigste Weise auszunutzen, dieselben hundertfach zu verändern und Verbesserungen daran anzubringen, und diese Eigenschaft der Nordamerikaner ist auch die hauptsächlichste Erklärung für die kulturhistorisch einzig dastehende Thatsache, daß ihr Land in einer Zeit von wenig mehr als hundert Jahren sich zu einem der reichsten und mächtigsten Staaten der Erde emporgeschwungen hat.

Es sind heute nur noch einzelne Industriezweige, in welchen die Nordamerikaner sich nicht auf eigene Füße gestellt, sich von der Alten Welt noch nicht unabhängig gemacht haben. Auf dem Gebiete des Schönen leisten die Amerikaner ja allerdings noch nicht viel, weil die Vereinigten Staaten jetzt noch ein materielles Zeitalter durchleben, auch brachten die Amerikaner noch wenig durchaus neue Epoche machende Erfindungen hervor, aber hinsichtlich der Erzeugung nützlicher Verbesserungen und bezüglich der Vervollkommnung einer vorhandenen Erfindung und der Anpassung der-

selben an das praktische, die Ersparung von Zeit, Arbeit und Geld verlangende Bedürfniß, da sind sie Meister.

Treten hinsichtlich des amerikanischen Unternehmungs- und Erfindungsgeistes zuweilen auch recht wunderliche Erscheinungen zu Tage, so muß man doch stets dessen Bemühungen bewundern, den praktischen Anforderungen des Zeitalters in einer ebenso hervorragenden, als mannigfaltigsten Weise gerecht zu werden.

Ein recht schlagendes Beispiel hierfür ist eine neuerfundene amerikanische Uhr mit einer bis jetzt ganz unbekannten, durchaus originellen Regulirung der Triebkraft. Es ist dies das Uhrwerk, welches man zuweilen in den Schaufenstern der Uhrmacher sieht und welches Einem durch die seltsamen Bewegungen eines an einem Faden befestigten Kügelchens auffällt.

Gleichzeitig liefert diese Erfindung, von der wir der Originalität halber eine kurze Beschreibung geben, einen Beweis, daß auch auf Feldern, wo die Voraussetzung, etwas Neues oder eine Verbesserung bieten zu können, fast ausgeschlossen scheint, durch einen neuen Gedanken mit Hülfe einer sinnreichen Combination und Anwendung einfacher Naturgesetze, doch noch Erfindungen oder Verbesserungen zu machen sind.

Während die Regulirung bei den bisherigen Uhren entweder durch einen Pendel mit Hemmung oder durch eine sogenannte Unruhe mit Spiralfeder hervorgebracht wurde, erfolgt sie bei der in Rede stehenden Uhr durch die in bestimmten Zwischenräumen vor sich gehende Hin- und Herdrehung einer Axe. Der Uebelstand bei den Pendel- und Federuhren, daß, um die rasche Bewegung auf ein richtiges Maaß zurückzuführen, die Einschaltung eines complicirten Räderwerkes zwischen der Axe des Zeigers und derjenigen des Echappements erforderlich ist, kommt hier theilweise in Wegfall und hat der Erfinder dadurch eine nicht unbedeutende Kostenersparniß erreicht, die ihm gestattete, den Absatz der Uhr zu erleichtern. Im Uebrigen unterscheidet sich die Uhr nicht von einer andern. Sie muß täglich aufgezogen werden, das Räderwerk steht mit der erwähnten Axe in Verbindung, die über das Gehäuse hinausragt und den zur Regulirung dienenden Mechanismus trägt, der aus folgenden Theilen besteht.

An der erwähnten Axe ist ein horizontaler Arm befestigt, der sich mit derselben dreht. Würde diese Drehung ohne Hinderniß von Statten gehen, so würde sie sich viel zu rasch vollziehen und der Gang der Uhr wäre dementsprechend unrichtig; die Uhr würde bedeutend vorgehen. Zur Erzielung des richtigen Ganges

dient nun der einfachste Apparat der Welt, eine Schnur, an deren einem Ende eine Glaskugel befestigt ist, während das andere Ende an die Spitze des horizontalen Armes geknüpft ist. Oberhalb dieses mit der Axe sich bewegenden Armes befindet sich auf jeder Seite ein feststehender Arm mit nach unten gebogenen hakenförmigen Enden, und außerdem trägt das Gehäuse an jeder Seite noch einen vertikalen Stift von der annähernden Höhe der Axe, mit der diese beiden Stifte in einer Linie stehen. Die Arbeit des Mechanismus geht nun folgendermaßen vor sich. Bei der Drehung der vertikalen Axe, sagen wir nach links, schlägt die Spitze des daran befestigten Armes an den Haken des über ihm befindlichen parallelen Armes an, dadurch ist seine Bewegung gehemmt. Nicht aber ist dies der Fall bei der an dem Faden befestigten Glaskugel. Derselben wohnt noch die ihr durch den Arm mitgetheilte centrifugale Kraft inne, vermöge deren sie die Bewegung fortsetzt. Der Faden schlingt sich infolgedessen zunächst um den Haken und wickelt sich dann mehrmals um den darunter emporragenden vertikalen Stift, und diese Umwickelung wiederholt sich viermal, abwechselnd zweimal nach der einen Seite und zweimal nach der andern. Dann ist der Faden, infolge des Verbrauches der Kraft, welche sich der gläsernen an ihm hängenden Kugel mittheilte, wieder frei und der Arm der Axe bewegt sich nach der rechten Seite, wo sich derselbe Vorgang wiederholt, und so fort.

Die Dauer des ganzen Vorganges beläuft sich auf ungefähr 10 Sekunden und es ist dadurch die Regulirung der Uhr, wenn auch nicht mit mathematischer Genauigkeit, so doch hinreichend für das gewöhnliche Bedürfniß erreicht. Für den Fall einer Ungenauigkeit in dem einen oder dem andern Sinne, wenn also die Uhr entweder vor- oder nachgeht, so kann dem Uebelstande durch Verlängerung oder Verkürzung des Fadens leicht abgeholfen werden. Es ist zu diesem Zwecke ein Läufer auf dem Arm der Axe befestigt, durch dessen Verschiebung nach vorn oder nach hinten diese Verkürzung oder Verlängerung bewirkt wird.

Kann man sich einen einfacheren und zugleich sinnreicheren Apparat denken als diesen? Man fragt sich unwillkürlich, durch welche Combination der Erfinder auf diese Idee gekommen sein mag! Anderseits aber ist die Sache auch wieder höchst einfach — wie das Räthsel mit dem Ei des Columbus — denn es liegt lediglich eine Anwendung der Centrifugalkraft vor. Die Idee dieses Amerikaners dürfte übrigens noch die Möglichkeit anderer Anwendungen in Fällen, wo eine Kraft, eine Bewegung ohne Aufwand von Unkosten und Raumverschwendung zu reguliren

wäre, geben, also dem Erfindungsgeist weitere Gelegenheit zur Bethätigung bieten.

Freilich würde dazu wieder neben dem praktischen Verstande die richtige Idee gehören. Die Erfassung derselben ist zwar nicht Jedermanns Sache. Keineswegs braucht man aber zur Erfassung eines erfinderischen Gedankens gerade ein sogenanntes Genie zu sein. Die Fähigkeit, einen neuen Gedanken zu fassen, der einer praktischen Verwirklichung fähig ist, ist jedem Menschen angeboren. Dies beobachtet man ja selbst bei den Beschäftigungen der Wilden. Wahr ist freilich, daß sich diese Fähigkeit, wie die Erfahrung lehrt, auch abschwächt, daß sie verkümmert, sei es durch Wohlleben und oft daraus entstehende geistige Abgestumpftheit, sei es durch niederdrückende, allzu harte Arbeit, Entbehrungen, traurige Lebenserfahrungen oder übermäßige und namentlich in zu frühem Alter aufgebürdete geistige Anstrengung. Anderseits kann aber diese Fähigkeit, selbst wo sie abgeschwächt ist, auch wieder geweckt und gestärkt werden, und dies wird überall da eintreten, wo das Interesse an einer Sache lebendig wird. Und ein solches muß ja doch schließlich bei jedem strebsamen Menschen vorausgesetzt werden.

Man treibt doch einen Beruf, ein Geschäft in der Regel nicht nur zum „Vergnügen". Es soll dadurch der Lebensunterhalt beschafft werden, ja man will es dabei auch zu Etwas bringen. Dies bedingt also ein stets lebendiges, mit mehr oder weniger Eifer verfolgtes Streben. Auf diesem Wege schärft und erweitert sich der geistige Blick mit der Zeit und gewinnt also die Fähigkeit, jene Hebel, mit denen man Verbesserungen und Fortschritte vollzieht, welche Erfindungen zu Grunde liegen, in Bewegung zu setzen.

Dabei wird auch gar nicht verlangt, daß jeder Industrielle, Techniker oder Gewerbetreibende ein Erfinder sein soll oder werden müsse, wohl kann aber jeder derselben, wie überhaupt alle Menschen, sich eines erfinderischen Geistes befleißigen, der sie lehrt, das Unpraktische, Zeitraubende, Kostspielige in ihrem Berufe zu vermeiden, dagegen aber das Praktische, das einen möglichst geringen Aufwand an Zeit und Geld Erfordernde, ausfindig zu machen.

Solche Verbesserungen und Neuerungen sind auf allen Gebieten und in jedem Berufe ausführbar, denn immer neue Mittel und Wege soll man ja zur Erleichterung seiner Bestrebungen in Anwendung bringen.

Will man irgend einen Plan entwerfen, die Schwierigkeiten seiner Ausführung verringern, allerlei entgegenstehende oder plötz-

lich auftauchende Hindernisse beseitigen, so ist eben ein erfinderischer Geist nöthig. Am meisten wird dies ja immer seine Geltung auf denjenigen Berufsgebieten haben, auf denen Verbesserungen und Neuerungen zur Produktion gehören, also auf denjenigen der Industriellen, Maschinenbauer, Techniker und Gewerbetreibenden, aber in einer zwar anderen, jedoch ebenso hervorragenden Weise müssen auch die Kaufleute und Landwirthe wie alle anderen Berufsklassen von der Einführung von Fortschritten und Neuerungen Vortheile zu erlangen suchen, wie man nicht oft genug betonen kann.

Das eigentliche Feld der Erfindungen hat übrigens, zumal durch die Erwerbung und Verwerthung von Patenten, welche bekanntlich nach entsprechender Vereinbarung mit dem Erfinder auch durch andere Personen geschehen und ganz bedeutende Einnahmequellen schaffen kann, eine so große allgemeine Bedeutung, daß wir sowohl über Erfindungen als auch über deren Schutz und Ausnutzung durch Patente noch einige wichtige Belehrungen geben.

Wenn bei richtig geleiteten Bestrebungen es dem gesunden, praktischen Menschenverstande, wie wir bereits gezeigt haben, auch nicht schwer fallen kann, eine ganze Reihe werthvoller Verbesserungen und Fortschritte in seinem Erwerbsleben einzuführen, resp. selbst hervorzubringen, so muß doch bezüglich einer wirklichen Erfindung, die einen neuen Gedanken aus dem Reiche der Ideen in die Welt der Thatsachen versetzen will, in Erwägung gezogen werden, daß sich derselben naturgemäß in der Regel viel Hindernisse entgegenstellen, sowohl hinsichtlich der praktischen Verwirklichung an sich als auch in Bezug auf Vorurtheile, Neid und Habsucht der Mitmenschen.

Selbst die fortschreitende Cultur wird an diesem Loose der Erfinder und Erfindungen, das im Anfange meistens bitter und voller Enttäuschungen ist, wenig ändern, es liegt dies in der Natur der Sache und zumal auch daran, daß die Noth des Lebens bei den meisten Verbesserungen und Erfindungen eine treibende Rolle spielt.

Wäre der Erfindungsgeist auf Wohlleben, Sorglosigkeit, Reichthum angewiesen, so würden wir eben keine Erfindungen besitzen, es würden kaum irgend welche Fortschritte in der menschlichen Cultur zu verzeichnen sein. Beim Reichthum und dem Wohlleben fehlt eben jene so wesentliche Triebfeder: die Noth, die, wie das Sprichwort treffend sagt, erfinderisch macht, und welche den nie ruhenden Trieb zu erhöhter Anstrengung und Ausdauer giebt.

Ohne eine gewaltige Ausdauer und Geringschätzung der entgegenstehenden Hindernisse wird deshalb ein erfinderischer Geist auch die herrlichste Idee nicht durchführen können, wie zumal auch das bewunderungswürdige Beispiel George Stephensons, des Erfinders der Locomotive, beweist.

Zehn Jahre brauchte Stephenson, um sich die nothwendigsten Kenntnisse zur Ausführung seiner Idee, die er bereits als Jüngling gefaßt, anzueignen, weitere zehn Jahre vergingen, ehe er die Stellung und Mittel erlangte, welche zum Bau einer Locomotive nöthig waren und fernere zehn Jahre verflossen, ehe er die erste Eisenbahn bauen konnte.

Niemand in England wollte zu einem solchen „hirnverbrannten, schwindelhaften" Unternehmen das Geld hergeben, dasselbe wurde vielmehr von allen Seiten verspottet und auf's heftigste angefeindet. Endlich entschloß sich ein Quäker, Namens Pease dazu, weshalb denn auch die betreffende Eisenbahn mit dem Spitznamen der „Quäkerbahn" beehrt wurde.

Das waren die Anfänge einer der größten Erfindungen, welche der menschliche Geist gemacht hat, und welche der Hebel der Neuzeit geworden ist.

Mögen solche Beispiele für ungeduldige Erfinder ein Trost und für engherzige Kapitalisten eine Lehre sein! Vorsicht ist zwar bei allen Neuerungen am Platze, aber sie darf nicht zu bornirten Vorurtheilen führen, so daß die größten und nützlichsten Erfindungen sich am langsamsten Bahn zu brechen vermögen. Diese Mahnung ist durchaus auch heute noch am Platze, denn im Jahre 1830, also ganze fünf Jahre nach der Eröffnung der ersten Bahn, gab es in England nur 245 Kilometer Eisenbahnen und erst nach weiteren 5 Jahren wurde die erste Eisenbahn auf dem europäischen Kontinente gebaut. Ganz ähnlich langsam ging es später mit der Einführung der Dampfschifffahrt, des Leuchtgases, der Nähmaschine, der Schnellpresse u. s. w., was doch Alles Erfindungen der Neuzeit sind.

Erhellt daraus auf der einen Seite, daß sich die Interessenten wie die Kapitalisten oft große Vortheile entgehen lassen, indem sie eine Erfindung nicht oder zu spät unterstützen, so geht doch auch auf der anderen daraus hervor, daß die Geldfrage bei der Verwirklichung und Ausnutzung einer Erfindung eine sehr wesentliche Rolle spielt, und daß ein Erfinder ebenso mit derselben rechnen muß, als die Personen, welche sich etwa mit der Verwerthung der Erfindung befassen wollen.

Gänzlich von sich abstreifen müssen die Erfinder und ihre

Interessenten auch jede Vertrauensseligkeit, sowohl in Bezug auf den Werth der Erfindung als auch hinsichtlich des Schutzes derselben.

Das Erfindungsprojekt bedarf, um sich keinen Irrthümern hinzugeben, immer neuer und sorgfältiger Prüfungen, um seine Schwächen und Fehler auszumerzen. Auch muß es so lange auf das Strengste geheim gehalten werden, bis erstens die Erfindung vollzogen und zweitens dieselbe durch ein Patent geschützt ist, damit nicht ein Schlaukopf sich vorher derselben bemächtigt und der eigentliche Urheber das leere Nachsehen hat, wie es sich zumal in früheren Zeiten nicht selten ereignete.

Eins der bedauernswerthesten Beispiele bietet in dieser Hinsicht die Geschichte der Erfindung der Zündhölzer dar, welche übrigens auch beweist, wie manchmal erst sehr spät die nützlichsten Verbesserungen gefunden werden.

Bis in's erste Drittel unseres Jahrhunderts stand man hinsichtlich des Feuermachens noch auf derselben Stufe wie das Alterthum; denn seit undenklichen Zeiten kannte man bereits das Verfahren, mit einem, durch Stoß oder Schlag einem Kieselstein entlockten und auf Schwamm oder Zunder übertragenen Funken eine Flamme zu entfachen, Feuer anzuzünden. Es leben jetzt noch eine große Anzahl von Leuten, die in ihrer Jugend kaum ein anderes Mittel des Feuermachens gekannt, als mit Stahl, Feuerstein und Zunder, und denen es also aus eigener Erfahrung noch erinnerlich ist, welch' langwieriger Vorgang durchzumachen war, bis man ein Licht oder Feuer anzuzünden im Stande war. Es ist daher unbegreiflich, daß bei den bereits in das frühere Jahrhundert zurückreichenden Leistungen der Physiker und Chemiker die verhältnißmäßig einfache Erfindung der Zündhölzer nicht schon viel früher gemacht wurde. Mit welcher Freude mußten die Leute die ersten Reibzündhölzer begrüßen! Die Erfindung fällt wohl in das Jahr 1833, und ein Schwabe, Namens Friedrich Kammerer, war der Mann, welcher vorzugsweise dieselbe förderte und der Menschheit eine große Wohlthat spendete. Leider hatte Kammerer selbst nicht den verdienten Lohn von seiner Erfindung, denn zwei Jahre, nachdem er dieselbe gemacht, verbot der deutsche Bund die Reibzündhölzer als „höchst feuergefährlich" strengstens und hob das Verbot erst sechs Jahre später wieder auf. Dazu kam, daß zu jener Zeit in Deutschland noch kein Patentgesetz bestand und der Erfinder nicht einmal im Stande war, seine Erfindung zu schützen. Die Reibfeuerzeuge wurden daher alsbald im Auslande nachgeahmt und als Kammerer nach endlicher Aufhebung des Verbotes im

Jahre 1841 seine Fabrikation wieder aufnehmen wollte, vermochte er gegen die inzwischen erwachsene Concurrenz des Auslandes nicht aufzukommen. Er opferte nutzlos den Rest seines Vermögens und starb 1857 im Irrenhause in seiner Geburtsstadt Ludwigsburg.

Aehnlich, aber doch besser erging es dem Erfinder der Spinnmaschine, Samuel Crompton.

Samuel Crompton, geboren 23. Dec. 1753 zu Firwood in England, ist der Erfinder der noch heute in Gebrauch befindlichen, allerdings seitdem vielfach verbesserten und vervollkommneten Spinnmaschine. Diese Maschine war freilich nur eine verbesserte Combination der bereits vorhandenen Maschine von Hargreaves und Arkwright, aber es war ihr eine ungleich höhere Leistungsfähigkeit eigen, als sie jene Erfindungen aufzuweisen vermochten. Noch zu Crompton's Lebenszeit war diese Erfindung in mehr denn 360 Fabriken mit annähernd 5 Millionen Spindeln eingeführt und etwa 700,000 Menschen hatten dadurch direct und indirect Beschäftigung gefunden, ohne daß der Erfinder einen entsprechenden Nutzen davon hatte. Freilich muß Crompton trotz seines erfinderischen Geistes ein Mensch von ungemein großer Naivetät gewesen sein, denn anstatt seine Erfindung durch ein Patent zu sichern, ließ er sich von den englischen Spinnern durch das Versprechen, für ihn eine Subscription zu veranstalten, bereden, seine Maschine ihrer unbeschränkten Benutzung preiszugeben. Und was war der Lohn für die Offenbarung des Geheimnisses? Ganze 106 Pfund Sterling, oder etwas über 2000 Mark ergab die Zeichnungsliste. Dazu mußte sich Crompton noch bei der Einsammlung der Gelder saure Gesichter, unfreundliche Worte, überhaupt ein Betragen gefallen lassen, als ob es sich um ein Almosen handele. Er, der der reichste Mann unter all' diesen Fabrikanten hätte sein können, ja der sie in dieser Hinsicht sammt und sonders hätte aufwiegen können, mußte später wieder als einfacher Arbeiter weiter tagelöhnern. Nicht einmal eine einzige der von ihm erfundenen Maschinen vermochte er sich zu beschaffen, während die Fabrikanten sie frei ausbeuteten. Im Jahre 1811, ganze 26 Jahre nach jener denkwürdigen Subscription, reichte Crompton eine Bittschrift beim englischen Parlament ein, worin er unter Hinweis auf den ungeheuren Aufschwung, den die Spinnerei durch seine Erfindung genommen, eine Entschädigung in Anspruch nahm. Es wurde eine Commission eingesetzt, die Crompton's Ansprüche anerkannte und eine Nationalbelohnung von 25,000 Pfund Sterling, oder einer halben Million Mark, für geboten erachtete. Das Parlament aber bewilligte nur den fünften Theil, 5000 Pfund oder 100,000 Mark.

Diese Summe wäre nun allerdings groß genug gewesen, um dem Vielgeprüften die Sorgen des Alters fernzuhalten. Aber auch dieses sollte ihm nicht vergönnt sein. Seine Söhne brachten das Geld durch, sodaß Crompton ärmer dastand als zuvor, und wer weiß, welches Ende er genommen, wenn nicht ein edler Freund im Geheimen eine Summe für ihn zusammengebracht, welche ihm ein Jahreseinkommen von 63 Pfund, 1260 Mark nach unserem Gelde, sicherte. So erging es dem Manne, von dessen Erfindung jetzt, gering veranschlagt, 30 Millionen Menschen ihren Lebensunterhalt finden.

In unserer vorgeschrittenen Zeit, welche dem Erfinder und Verbesserer auch den gesetzlichen Patent-, Muster- und Markenschutz gewährt, der verhältnißmäßig leicht zu erwerben ist, sind bei Vollzug einer neuen Erfindung, Verbesserung oder Wahrnehmung eines neuen Verfahrens derartige Uebervortheilungen allerdings weniger möglich, aber eintreten können sie noch.

Neben der Vorsicht, das heißt: der unbedingten Geheimhaltung einer Erfindung, ist es deshalb wichtig, mit industriellem und kaufmännischem Geiste an deren Ausnutzung heranzutreten, und wenn man dies aus Mangel an entsprechenden Kenntnissen oder Kapital nicht zu thun vermag, so muß man sich einen geeigneten Theilnehmer für die Ausbeutung der Erfindung oder Neuerung suchen, demselben aber nur unter Zusicherung der Verschwiegenheit, resp. nach vorheriger Aufnahme eins notariellen Actes die fertige Erfindung oder das Product anvertrauen. Ist man sich über die zu gewährende Sicherstellung nicht ganz klar, so ziehe man einen tüchtigen Rechtsanwalt odee Patentanwalt zu Rathe.

Da thatsächlich auf dem Gebiete des gesammten Erwerbslebens, wie wir schon mehrfach hervorgehoben haben, neue Erfindungen, Verbesserungen und sonstige Fortschritte eine ungeheure Bedeutung haben, deren regelrechte Verwerthung und geschickte Ausbeutung aber nur mit Hilfe der Patente, des Muster- und Markenschutzes möglich ist, so ist es heutzutage für fast alle Berufsklassen von großer Wichtigkeit, in dieser Hinsicht genügende Kenntnisse zu besitzen. In der That ist auch große Wahrscheinlichkeit vorhanden, daß durch Patent-, Muster- und Markenschutz jeder unternehmende Geist, mag er sonst einem Berufe angehören, welchem er will, sich bedeutende Vortheile sichern, ja, in glänzende Vermögensverhältnisse gelangen kann.

Wir wiederholen es auch wieder und immer wieder, daß das Feld der Verbesserungen und Neuerungen ein unbegrenztes ist, und daß auch an sich ganz einfache Verfahren, welche gar keine Er-

findung oder Verbesserung repräsentiren, sondern einem neuen Gedanken nur eine praktische Verwirklichung erschaffen, patentirt werden können und ihrem Urheber namhafte Einkünfte sichern.

Wie einfach dies möglich ist, bewies vor einiger Zeit ein Schlossergeselle in Berlin. Derselbe war auf den Gedanken gekommen, die bekannten, spottbilligen japanesischen Bambusfächer unentgeltlich den Theaterbesuchern zu spenden. Auf der einen Seite dieser malerisch aussehenden Bambusfächer befanden sich Bilder, auf der anderen Seite aber in auffälliger Ausstattung Anzeigen von Geschäftsleuten, zumal von solchen, welche auf die Kundschaft des Theaterpublikums reflectiren. Die originelle Idee fand Anklang, denn welcher Theaterbesucher möchte sich im Hinblick auf die drückende Hitze, die gewöhnlich in den Räumen der Theater herrscht, nicht einen Bambusfächer schenken lassen? Der Schlossergeselle war aber auch klug genug gewesen, sich vor dem Bekanntwerden die alleinige Ausnutzung seiner neuen Idee durch Musterschutz sichern zu lassen. Mit Hilfe eines Theilnehmers hat er dann sein originelles Verfahren ausgebeutet, und wie man sich erzählt, habe beide ein Vermögen dadurch erworben.

Da eben die Vorrechte des Patent-, des Muster- und Markenschutzes auch auf Andere übertragen werden können und es also durchaus nicht nöthig ist, daß man selbst ein Erfinder ist, um die Vortheile jener vom Staate garantirten Schutzmaßregeln sich nutzbar zu machen, indem man solche vom Urheber erwerben kann, so ist noch ein weiterer Grund vorhanden, sich auf diesem Gebiete zu orientiren, denn sonst ist man nicht im Stande, eine bezügliche günstige Gelegenheit rechtzeitig zu würdigen und wahrzunehmen.

Bezüglich der Erfindungspatente sei zunächst erwähnt, daß dieselben in Deutschland, Oesterreich, England, Frankreich, Italien, Nordamerika und überhaupt in allen Staaten, welche dem internationalen Patentcongreß, der 1873 in Wien tagte, beigetreten sind, für alle neuen Erfindungen und Verbesserungen ertheilt werden.

Die Patentgesetzgebung ist in den einzelnen Staaten allerdings noch verschieden, doch nähert sie sich mehr und mehr gemeinsamen Grundsätzen. Nach dem bereits erwähnten Grundsatze werden die Patente gegen Zahlung einer entsprechenden Gebühr auf eine gewisse Zeit ertheilt und sichern dem Patentinhaber oder den von ihm ermächtigten Personen die alleinige Ausnutzung der Erfindung für diese Zeit zu. Im deutschen Reiche beträgt diese Schutzfrist fünfzehn Jahre, und von ganz ähnlicher Dauer ist sie in den meisten anderen Staaten.

Unbedingt nöthig ist, bei wichtigen Erfindungen dieselben auch im Auslande patentiren zu lassen, und zwar nicht nur deshalb, um sich dort ebenfalls die Vortheile des Patents zu sichern, sondern auch aus dem Grunde, um einer Benachtheiligung der eigenen Erfindung durch das Ausland vorzubeugen. Denn es ist sehr leicht möglich, daß die eigene, im Auslande etwas veränderte Erfindung von dort aus in das Inland eingeführt und dadurch dem eigentlichen Erfinder oder dem betreffenden Patentinhaber eine empfindliche Concurrenz bereitet wird.

Die Geheimhaltung bis zur Ausstellung des Patentes ist für die Erfindung nicht nur wegen der Ausbeutung durch Andere nothwendig, sondern auch deshalb, weil für Erfindungen, welche bereits offenkundig beschrieben oder benutzt worden sind, so daß andere Sachverständige deren Verwerthung auch inzwischen vornehmen können, kein Patent ertheilt wird.

Sehr zu beachten ist auch, daß durchaus nicht derjenige, welcher eine Erfindung gemacht hat, das Patent erhält, sondern derjenige, welcher die Erfindung zuerst dem Patentamte anmeldet. Die Patentämter sind eben außer Stande, mit Sicherheit zu prüfen, wer die Erfindung gemacht hat und erkennen deshalb das Recht des Patentschutzes demjenigen zu, welcher die Erfindung zuerst anmeldet. Es ist daher nochmals doppelte Vorsicht bezüglich der Geheimhaltung der Erfindung zu empfehlen. Diese Vorsicht muß sich zumal auch darauf erstrecken, daß auch die ersten Versuche der Erfindung geheim gehalten oder nur gegen Garantieschein einem anderen Sachverständigen anvertraut werden, damit nicht der Fall eintritt, daß, während sich der eigentliche Erfinder noch mit allerlei Versuchen plagt, der Nachahmer bereits seine Anmeldung beim Patentamte vollzogen hat.

Mit dem Gesuche um ein Patent müssen auch Beschreibungen, Zeichnungen oder Modelle der betreffenden Erfindung eingereicht werden. Um in dieser Richtung keinen Fehler zu machen, und um zumal auch sich die Patente im Auslande zu erwerben, ist es übrigens empfehlenswerth, sich des Rathes eines renommirten Patentanwaltes oder Rechtsanwaltes zu bedienen.

Der Erfinder, resp. der Patentinhaber muß ferner auch, innerhalb einer gewissen Frist, die in der Regel 1—2 Jahre läuft und in dem Patente angegeben ist, seine Erfindung im Inlande verwerthen, sonst geht er des Patentes verlustig.

Eine ebenso große, ja, man möchte sagen, für die Hebung der Erwerbsverhältnisse auf dem Gebiete der Industrie und Gewerbe

noch größere Bedeutung als die Erfindungspatente haben diejenigen des Musterschutzes.

Der Musterschutz gewährt die ausschließliche Berechtigung, ein neues Waarenmuster innerhalb einer bestimmten Frist allein herstellen zu können. Derselbe kann für alle Muster in allen Zweigen der Industrie und Gewerbe, soweit dabei ein neuer Gedanke zur praktischen Ausführung kommt, zur Anwendung gelangen, und man wird ohne Weiteres begreifen, welche gewaltige, die umfassende Ausbeutung von Neuerungen gestattende Wirkung der Musterschutz für das Erwerbsleben eines findigen und geschickten Unternehmers haben muß.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß durch den Musterschutz die hervorragende geistige Arbeit, welche Vervollkommnungen, Verbesserungen, Verschönerungen u. s. w. in allen Fächern der Industrie und der Gewerbe hervorbringt, entsprechend gelohnt und angeregt werden soll, und es bedarf nur des Hinweises auf Frankreich, wo der Musterschutz eine alte Einrichtung ist, und durch welchen die Industrie dieses Landes die altberühmte Höhe erstiegen hat, um den Werth eines solchen Schutzes für die industriellen und gewerblichen Neuerungen und Verbesserungen gehörig zu würdigen.

Ist ein Industrieller oder Gewerbetreibender vor Nachahmung seiner neuen originellen Erzeugnisse nicht sicher, so kann er für die Production derselben vermittelst eigenen Talentes oder mit Hilfe geschickter Musterzeichner u. s. w. auch keine großen Auslagen machen.

Als Thatsache ist auch festgestellt worden, daß Deutschland, so lange es noch keinen Musterschutz besaß, in industrieller Beziehung auf der Bahn des nachahmenden und nachhinkenden Betriebes wandelte, und durch billige, aber minderwerthige Waare noch ein Geschäft zu machen suchte, aber sich mit den französischen und englischen Erzeugnissen nicht messen konnte, eine Wahrheit, welche namentlich auf der Weltausstellung 1873 zu Wien und auf der amerikanischen Weltausstellung 1876 in Philadelphia grell zu Tage trat.

Auch die deutschen Musterzeichenschulen konnten ohne das Vorhandensein des Musterschutzes der deutschen Industrie nichts helfen, sondern kamen der ausländischen zu gute, denn die Industriellen Deutschlands waren nicht im Stande, die auf den Schulen gebildeten Musterzeichner entsprechend zu lohnen, und diese wandten sich deshalb nach Frankreich, England und Amerika.

Seitdem aber im deutschen Reiche der Musterschutz eingeführt worden ist, wurde derselbe einer der Hebel, dem die deutsche Industrie ihren Aufschwung zu verdanken hat.

Es bleibt daher die dauernde Aufgabe jedes Industriellen und jedes Gewerbetreibenden, sowie auch jedes Unternehmungslustigen überhaupt, mit erfinderischer Thätigkeit solche Producte hervorzubringen, für welche der Musterschutz erworben werden kann. Es ist dabei gar nicht nöthig, daß man das neue Product oder den neuen Entwurf zu demselben selbst hervorgebracht hat, sondern man kann diese Neuheit einfach für sich durch gewandte Zeichner und geniale Künstler herstellen lassen. Hat man diese Leute in seinem Dienste gegen entsprechenden Lohn angestellt, so gilt ohne Weiteres der Auftraggeber oder Dienstherr als Eigenthümer des neuen Musters. Findet diese Art der Herstellung aber nicht statt und braucht man dennoch Zeichner und Künstler zur Ausführung des Projektes, so ist es rathsam, sich durch einen Vertrag das Urheber- oder Eigenthumsrecht an der Neuheit zu sichern.

Die Bestimmungen über den gesetzlichen Musterschutz sind theils mit der Patentgesetzgebung, theils mit den Gesetzen über die Dauer und Verwerthung des Urheberrechtes an Schrift- und Kunstwerken verwandt, sofern nicht, wie wir bereits bemerkt haben, dem Auftraggeber das Urheberrecht an dem neuen Muster zufällt.

Von den Werken der Kunst unterscheiden sich die Muster und Modelle ganz charakteristisch dadurch, daß diese hauptsächlich einem praktischen Zwecke, wenn sie auch nebensächlich das Schöne in Gestalt und Farbe pflegen, dienen, während die Kunstwerke nur die reine Schönheitswirkung erstreben und sonst weiter keinem Bedürfnisse entsprechen. Es wird deshalb auch ein Werk der bildenden Kunst, wenn es zu einem industriellen oder gewerblichen Zwecke nachgeahmt wird, nicht ohne Weiteres geschützt, sondern der Urheber müßte für sein Werk erst den Musterschutz erwerben.

Der Musterschutz wird durch Eintragung in das Musterregister erlangt, welches in Deutschland bei dem Handelsgerichte, zu welchem der Wohnort des Anmelders gehört, geschehen muß.

Wie bei den Erfindungspatenten, so gilt auch bei den Mustern der erste Anmelder als berechtigter Inhaber, liefert jedoch ein Anderer den Gegenbeweis, so verliert der bisherige Inhaber den Musterschutz.

Für die Vervielfältigung reiner Kunstwerke empfängt die Kunstindustrie den Schutz des Urheberrechtes bis 30 Jahre nach dem Tode des Künstlers, handelt es sich aber um Kunstgegenstände, welche bloß zu Decoration dienen, so dauert der Musterschutz nur höchstens 15 Jahre.

Der Musterschutz wird sowohl Ausländern als Inländern gewährt, auch geben die meisten Culturstaaten gegenseitig ihren

Bürgern den Musterschutz. Die zu schützenden Erzeugnisse müssen jedoch im Inlande hergestellt werden. Würde der Fall eintreten, daß der Inhaber des Musterschutzes nach demselben nur ein einziges Muster oder Modell im Auslande anfertigen ließe, so wäre der Musterschutz verwirkt. Es erhellt daraus, wie wir schon erwähnt haben, daß der Musterschutz mit dem Interesse des Producenten hauptsächlich auch die allgemeine Hebung der einheimischen Industrie im Auge hat.

Natürlich muß die Anmeldung des zu schützenden Musters, resp. dessen Eintragung in das Musterregister stattfinden, ehe ein nach dem neuen Muster hergestelltes Product in den Handel kommt oder sonst der Oeffentlichkeit preisgegeben wird. Die Muster und Modelle können offen, oder in versiegelten Packeten bei der Behörde hinterlegt werden, man darf danach auch von dem Musterregister nur in so weit Einblick nehmen als die Muster und Modelle nicht versiegelt sind. Diese Beschränkung der Öffentlichkeit der Musterregister findet dadurch ihre Rechtfertigung, daß man den Urhebern der neuen Muster nicht zumuthen kann, sofort ihre Neuheiten den Concurrenten zu unterbreiten, denn trotz des Musterschutzes sind Nachbildungen mit oder ohne Veränderungen möglich und dadurch würden die Interessen der betreffenden Industriellen oder Gewerbetreibenden schwer geschädigt werden können. Nach Verlauf einer Schutzfrist, in Deutschland nach drei Jahren, erfolgt aber von der Behörde die Oeffnung der versiegelten Muster und Modelle. In manchen Ländern z. B. in England und Rußland, muß jedes den Musterschutz genießende Fabrikat überhaupt noch ein gesetzliches Zeichen tragen, was deshalb zweckmäßig erscheint, weil dadurch jeder Interessent sehen kann, ob die betreffende Waare unter dem Musterschutze steht.

Zu bemerken ist auch noch, daß nicht nur an sich neu erfundene oder neu componirte Gegenstände der Industrie des Musterschutzes theilhaftig werden, sondern auch solche, welche durch die Verbindung mit einer originellen Idee einem neuen Zwecke dienen sollen. Ein solches Beispiel sind die erwähnten Bambusfächer, welche auf der Innenseite Anzeigen tragen und deren Nachahmung ebenfalls gesetzlich geschützt wurde.

Man denke gegenüber den Vorrechten, welche Erfindungspatente und der Musterschutz gewähren, nun auch nicht etwa, daß dadurch die Interessen der übrigen Producenten, sowie der Consumenten geschädigt würden.

Die Erfindungen und Neuerungen können unmöglich gleich Gemeingut sein, sondern gehören zweifelsohne zunächst denen,

welche sie hervorgebracht haben, und dadurch, daß den Erfindern und Verbesserern für ihre Mühe, Arbeiten und Opfer ein verhältnißmäßiger hoher Gewinn winkt, wird eben die Erfindungs- und Verbesserungslust angeregt und die Gesammtheit hat schließlich doch den Vortheil davon.

Bei dem Vertriebe der geschützten Neuheiten bietet sich auch für andere Unternehmer tausendfache Gelegenheit, an den betreffenden Vortheilen einen Antheil zu erlangen, zumal auch sehr oft der Fall vorhanden ist, daß der Urheber der Erfindung oder Neuerung nicht im Stande ist, dieselbe allein ausnutzen zu können und deren Verwerthung an Andere übertragen will und muß.

In dieser Richtung tritt für alle Unternehmungslustigen, mögen sie nun Industrielle, Gewerbetreibende, Landwirthe, Kaufleute oder selbst auch Beamte sein, die Mahnung heran, offene Augen zu haben, und die Gelegenheit nicht zu versäumen, wenn sie einen erfinderischen Kopf unterstützen oder sich an der Ausnutzung eines Erfindungspatentes oder Musterschutzes betheiligen können. Die Summen, welche auf diese Weise gewonnen werden, sind geradezu fabelhaft.

Bezüglich des Markenschutzes, resp. der Fabrik- und Handelszeichen bemerken wir, daß diese uralte Einrichtung die besondere Kenntlichkeit der Produkte und Waaren seitens der betreffenden Fabrikanten und Kaufleute bezweckt, wodurch dann eine erfolgreichere Einführung dieser markirten Waaren erreicht wird.

Man unterscheidet bloße Namensmarken, zu deren Führung jeder Handels- oder Gewerbetreibende berechtigt ist, und symbolische Marken oder Fabrik- und Handelszeichen, welche nur von solchen Gewerbetreibenden und Händlern geführt werden dürfen, welche eine eingetragene Firma besitzen.

In Deutschland und den meisten anderen Ländern dürfen Schutzmarken nicht aus bloßen Zahlen oder Buchstaben bestehen, oder öffentliche Wappen nachahmen, oder Bilder enthalten, welche ein Aergerniß erregen.

Wichtig ist natürlich der Schutz der Fabrik- und Handelszeichen gegen Nachahmung und Mißbrauch seitens neidischer oder betrügerischer Concurrenten. Dieser Schutz findet statt durch Eintragung der betreffenden Zeichen in die gesetzlichen Anmelderegister, die in Deutschland und Frankreich bei den Handelsgerichten, in Oesterreich und anderen Staaten bei den Handelskammern geführt werden, statt. Der berechtigte Inhaber eines Zeichens, resp. des betreffenden Markenschutzes ist stets der erste Anmelder und genießt er gegen Eingriffe in seine Rechte den gesetzlichen Schutz.

19. Kapitel.

Kauf und Verkauf.

Wer vom Kauf und Verkauf nichts versteht,
Dessen Wohlstand sicher zu Grunde geht.

Da das gesammte wirthschaftliche Leben der Völker wie des Einzelnen in einem fortwährenden Austausche von Gütern der mannigfaltigsten Art besteht, und weil dieser Güteraustausch in der Hauptsache durch den Kauf und Verkauf vollzogen wird, so ist es ohne Weiteres klar, daß die den Besitzwechsel bewirkenden Handlungen des Kaufens und Verkaufens von größter Wichtigkeit für die Entwickelung und Erhaltung des Wohlstandes sind.

Berufsmäßig ist seit den ältesten Zeiten der Stand der Kaufleute mit der Aufgabe beschäftigt, den Güteraustausch zwischen Producenten und Consumenten zu vermitteln, und von dem Kaufmanne, der erfolgreich in seinem Berufe sein will, wird man daher erwarten müssen, daß er mit besonderer Geschicklichkeit, ja mit Virtuosität den Kauf und Verkauf auszuüben im Stande ist.

Weil aber auch alle anderen Unternehmer und überhaupt alle Culturmenschen mehr oder weniger in die Lage kommen, Güter mannigfaltiger Art erwerben oder sich derselben entäußern zu müssen, so ist es unbedingt nöthig, daß auch alle Menschen zu kaufen und zu verkaufen verstehen, wenn sie sich nicht den größten Nachtheilen aussetzen oder gar ihren Wohlstand untergraben wollen.

Auf keinem Gebiete des wirthschaftlichen Lebens können nämlich auf der einen Seite mehr Thorheiten begangen werden und mehr Enttäuschungen stattfinden als auf demjenigen des Besitzwechsels durch den Kauf und Verkauf, auf der anderen Seite können aber auch auf diesem Felde die größten Vortheile wahrgenommen werden, wie nicht nur die Blüthe der Handelsstädte, sondern auch die Erfolge zahlreicher Unternehmer zeigen, welche hauptsächlich durch geschickten Einkauf und Verkauf von Grundstücken, Waaren u. s. w. unermeßliche Reichthümer erwarben.

Man darf deshalb wohl sagen, daß in Bezug auf die Art, durch Kauf und Verkauf Güter zu erwerben und zu entäußern, die Menschen in zwei Klassen eingetheilt werden können, erstens in diejenigen, welche die Kunst, zu ihrem Vorteile zu kaufen und zu verkaufen, verstehen und dadurch wohlhabend werden, und zweitens in jene, welche diese Kunst nicht kennen und nicht üben und in Folge dessen entweder in ihren Vermögensverhältnissen

zu nichts kommen oder, falls ererbter Besitz vorhanden war, denselben ganz oder theilweise verlieren.

Es ist nun weder einfach, noch leicht, die Kunst des vortheilhaften Kaufens und Verkaufens zu lehren, weil bei der Ausübung derselben die mannigfaltigsten Einflüsse und Umstände zu berücksichtigen sind. Es giebt aber doch glücklicherweise eine Anzahl Klugheitsregeln und Erfahrungen, mit deren Hülfe man den Nutzen und Segen bringenden Kauf und Verkauf lernen kann.

Betrachten wir zunächst das Kaufen, welches zur Bestreitung seiner Bedürfnisse jeder Mensch täglich vornehmen muß, so sind vorerst eine Reihe Vorsichtsmaßregeln zu beachten.

Da die Verführung zum Ankaufe dieses und jenes reizvoll scheinenden Artikels fast nur zu häufig an uns herantritt, so muß man im Allgemeinen an dem Grundsatze festhalten, nur das Nöthige, das Nützliche zu kaufen und die Luxusankäufe auf ein vernünftiges Maß zu verringern. Es gilt da mancher Versuchung zu widerstehen, wenn man einen guten Theil seines Einkommens nicht in eitlem Prunke oder überflüssigen Genüssen anlegen will, und selbst auf die Gefahr hin, ein langweiliger Moralist von gedankenlosen Lesern genannt zu werden, legen wir allen denjenigen, welchen an der Entwickelung ihres Wohlstandes gelegen ist, diese Mahnung dringend ans Herz.

Bei allen Neigungen und Anreizungen zum Kaufe dieses oder jenes Gegenstandes bedenke man aber auch, daß der Schein oft trügt, daß der Verkäufer ein Interesse daran hat, uns nur die vortheilhaften Eigenschaften des zu verkaufenden Gegenstandes zu zeigen und die Schattenseiten derselben zu bemänteln.

Daraus folgt als weitere Vorsichtsmaßregel, daß man Dinge, deren Werth man nicht bereits kennt oder ohne Weiteres festsetzen kann, erst sorgfältig zu prüfen und sich durch entsprechende Kreuz- und Querfragen über ihre Eigenschaften zu orientiren hat.

Je complicirter der betreffende Gegenstand ist oder je größer das Risiko seiner käuflichen Uebernahme erscheint, um so gründlicher stelle man auch seine Untersuchungen an, um den wahren Werth der verkäuflichen Sache zu erforschen.

Ganz besonders streng und gewissenhaft muß man handeln, wenn es gilt, Ankäufe zu machen:

1) Von Neuheiten irgend welcher Art,
2) Von Häusern,
3) Von Landgütern,
4) Von kaufmännischen, industriellen und gewerblichen Unternehmungen,

5) Von Werthpapieren.

In Bezug auf die Ankäufe dieser Werthgegenstände werden die häufigsten und größten Fehler begangen und geht durch sie manches schöne Vermögen verloren, es erscheint daher von außerordentlicher Wichtigkeit, dieser Art der Ankäufe eine gründliche Belehrung zu widmen.

Hinsichtlich der Erwerbung von Neuheiten in irgend einem Geschäftszweige haben wir bereits in dem vorigen Kapitel verschiedene wichtige Punkte erörtert, sodaß wir jetzt nur noch einige Ergänzungen auszuführen haben.

Wie schon hervorgehoben wurde, ist es ganz zweifellos von größtem Vortheile, sich Neuheiten, welche irgend einen Fortschritt in Bezug auf das Nützliche, Praktische, Schöne repräsentiren, schleunigst anzuschaffen, nur ist es auch nöthig, sich vorher mit scharfem Blicke und umsichtiger Gründlichkeit zu überzeugen, ob der verlockende Vortheil durch die Neuheit auch wirklich erreicht wird.

Was neue Waarenartikel anbetrifft, die Eigenschaften haben sollen, durch welche eine bisher beliebte Waare in den Hintergrund gedrängt wird, so forsche man sorgfältig danach, ob die gerühmten Vorzüge der Neuheit nicht gewisse Grundeigenschaften, welche man von der Waare verlangen muß, abschwächen. Es kommt nämlich gar nicht selten vor, daß eine verhältnißmäßig nebensächliche Eigenthümlichkeit bei einer Neuheit die Hauptsache ist, sonst aber der Artikel minderwerthiger ist als die früheren dieser Art.

Dadurch kann man wohl eine Zeit lang geblendet werden, aber sehr bald merkt man, daß man mit dem Ankaufe der neuen Waare sich nicht verbessert, sondern verschlechtert hat.

Betrifft die Neuheit eine Maschine, ein wichtiges Werkzeug und dergleichen, so kaufe man sie nicht eher, als bis man sich von ihrer Leistungsfähigkeit überzeugt hat. Man lasse sich die Maschine oder das Geräth auseinanderlegen, das Getriebe erklären und andere wichtige Aufschlüsse geben, um nicht Gefahr zu laufen, eine kostspielige, aber hinterher werthlose Anschaffung zu machen.

Der Landwirth oder Gärtner, welchem Sämereien von neuen, ertragreicheren Pflanzenarten angeboten werden, muß vor dem Ankaufe sich über die Bedingungen des Gedeihens derselben möglichst genau orientiren und sich zumal auch darüber Gewißheit verschaffen, ob diese neuen Pflanzengattungen in dem Boden und der Luft seiner Gegend sich auch vorzüglich entwickeln können.

Ganz besonders vorsichtig müssen auch diejenigen Kaufleute sein, welche Neuheiten kaufen und verkaufen, die der Mode unterworfen sind. Da gilt es mit außerordentlichem Scharfblick die

Conjunctur rechtzeitig zu erhaschen, um etwas wagen und viel gewinnen zu können. Kann man aber zu keinen sicheren Anhaltepunkten darüber gelangen, ob mit dem neuen Artikel eine Conjunctur zu erzielen ist, dann ist entschieden zu rathen, kein Wagniß durch große Ankäufe einzugehen.

Bei Bemessung des Kaufpreises oder Geldwerthes eines Hauses kommt in Betracht, daß ein Haus, als nutzbares Capital angesehen, weit höhere Zinsen tragen muß, als ein Landgrundstück oder Baarcapital, weil der Geldertrag eines Hauses außerordentlichen Abzügen und Unterbrechungen unterworfen ist, die bei Feldgrundstücken und Capitalien meist wegfallen.

Abgesehen von Einquartirungslasten und besonderen landesgesetzlichen Steuern (Mieth- u. Gebäudesteuer), verursachen einen regelmäßigen Abzug die Unterhaltungs- und Reparaturkosten, welche auch bei den neuesten und solidesten Gebäuden nie ganz zu vermeiden sind und bei älteren Gebäuden sehr hoch auflaufen können; auch ist besonders der Zustand der Dächer, Fenster und Fußböden zu beachten. Nothwendige Hauptreparaturen sind beim Ankauf gleich als Theile des Kaufpreises dem Verkäufer anzuschlagen. Von laufenden Abgaben sind außer den eigentlichen Steuern noch die jährlichen Feuerversicherungsprämien, die Ausgaben für Reinigung der Schornsteine, Senkgruben und des Bürgersteigs, die Kosten für Gas- und Wasserleitung, die Unterhaltung der Brunnen, Pumpen und Straßenlaternen in Ansatz zu bringen. Bei Ueberschlag des Miethsertrags zur Feststellung des Kaufwerthes genügt es nicht, einen mehrjährigen Durchschnitt der nominellen Miethsummen anzunehmen, sondern es sind angemessene Prozente für mögliche Miethgeldausfälle abzuziehen, indem es selbst bei der größten Vorsicht im Verlauf einer Reihe von Jahren oft nicht zu vermeiden ist, eine Wohnung einmal unter dem bisherigen Miethsertrag vermiethen zu müssen oder sie auf kurze Zeit unvermiethet stehen zu lassen, abgesehen davon, daß ein Miether trotz größter Wachsamkeit den Hauswirth prellen kann. Der nach Berücksichtigung aller dieser Umstände berechnete Reinertrag muß, wenn das Gebäude wirklich nutzbringend sein soll, wegen außerordentlicher Verluste z. B. Kriegsschäden, Feuerschäden — bei denen die Versicherungssumme regelmäßig nicht ausreicht, den thatsächlichen Schaden zu decken — einen Zuschlag von 1—$1^1/_2$ % erhalten. —

Man versehle auch nicht, ein Haus auf Schwamm und Wurmfraß zu untersuchen, sowie sich feststellen zu lassen, ob das Grundwasser, zumal in Flußnähe, in die Keller dringt oder nicht, ob das Haus wanzen- und rattenfrei ist oder nicht.

Will man ein Haus nicht zu dem Zwecke, um eine Miethrente aus demselben zu ziehen, kaufen, sondern hat man die Absicht, dasselbe lediglich zum eigenen Gebrauche als Wohnung, Geschäftslokal ꝛc. zu erwerben, so verfahre man ebenfalls nach den erwähnten Vorsichtsmaßregeln, um den richtigen Kaufwerth des Grundstückes zu ermitteln, und lasse sich nicht durch Vorliebe und Eitelkeit, die bei solchen Ankäufen oft eine große Rolle spielen und dann theuer bezahlt, resp. mit schwerem Gelde gebüßt werden müssen, verblenden.

Es tritt ja auch sehr häufig der Fall ein, daß das zum eigenen Bedarfe gekaufte Haus später doch ganz oder theilweise vermiethet wird, und dann wird man es mit Befriedigung wahrnehmen, wenn man sorgfältig und vortheilhaft gekauft hat.

Viel schwerer als der Kaufpreis, resp. richtige Werth eines Hauses ist derjenige eines Landgutes festzustellen. Vor dem Ankaufe eines solchen sind sorgfältig eine Menge der mannigfaltigsten Umstände zu prüfen, um sich keinen schweren Enttäuschungen auszusetzen, und diese Prüfung ist um so strenger vorzunehmen, je weiter entfernt das Landgrundstück von dem bisherigen Wohnsitze des Kaufliebhabers liegt.

Will sich z. B. ein Landwirth in einer anderen Provinz oder gar in einem anderen Staate, resp. im Auslande ankaufen, so kommt er mit den gewöhnlichen Klugheitsregeln selten zu einem guten Resultate, er muß vielmehr vorher auch zu erfahren suchen, in welchen besonderen Verhältnissen sich die Landwirthschaft jener Provinz oder jenes Staates befindet. Diesen Punkt muß er als die Cardinalfrage in der ganzen Angelegenheit behandeln und ihm alle anderen Fragen unterordnen.

Er hat sich somit nicht nach der Billigkeit des Bodens ein rosiges Bild über die Ertragsfähigkeit eines Landgutes in jenen Gegenden zu machen, sondern er muß sich vielmehr danach erkundigen, wie dort die Ernten sind, und welche Calamitäten ihnen Eintrag thun können, was für Früchte dort vorzugsweise gebaut, welche Viehzucht dort vornehmlich getrieben und was für Preise für die landwirthschaftlichen Produkte dort erzielt werden. Endlich ist auch nicht außer Acht zu lassen, wie es mit der Beschaffung der nöthigen Arbeitskräfte in jenen Gegenden oder Ländern steht.

Alle diese Umstände beeinflussen in hervorragender Weise die Rentabilität eines Landgutes und ist ihre eingehende Prüfung eben auch deshalb von großer Wichtigkeit, weil in jeder Provinz und in jedem Staate die Landwirthschaft von anderen Einflüssen

abhängt, wie es bereits aus der wechselnden Bodenbeschaffenheit und aus dem Unterschiede des Klimas, resp. dem Vorhandensein von feuchtem oder trockenem Wetter hervorgeht, ganz abgesehen von den Einwirkungen wirthschaftlicher Natur auf die Rentabilität der Landwirthschaft.

Es ergiebt sich daraus, daß der Ankauf eines Landgutes in einer fernen Gegend auch bei Anwendung der erwähnten Vorsicht immer ein größeres Risiko in sich schließt als derjenige in einer bekannten Landschaft, in welcher man entweder die Verhältnisse bereits genügend kennt oder doch mit ziemlicher Sicherheit leicht noch näher erfahren kann.

Am leichtesten und sichersten ist deshalb der Ankauf eines Landgutes in der Nachbarschaft, weil man sich bezüglich der Beurtheilung des Kaufwerthes eines landwirthschaftlichen Betriebes in der Nachbarschaft schwerlich ein Trugbild vorführen läßt, wenn man seinen Verstand braucht.

Freilich müssen wir auch hier auf den bereits erwähnten Umstand aufmerksam machen, daß der Landwirth, zumal wenn er einer kinderreichen Familie entsprossen ist, auf die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten bezüglich des Ankaufes eines Landgutes angewiesen ist, und daß eine solche Gunst der Gelegenheit selten in unmittelbarer Nachbarschaft ergriffen werden kann, er also schon sein Augenmerk auf eine andere Provinz oder einen anderen Staat, wo der Grund und Boden noch wohlfeiler ist, richten muß.

Tritt im Kampfe um das Dasein eine solche Nothwendigkeit an einen Landwirth heran, so entscheide er sich aber erst nach möglichst sorgfältiger Feststellung der in der betreffenden Gegend für die Landwirthschaft obwaltenden Verhältnisse in der Weise, wie wir es angedeutet haben.

Treten wir nun den einzelnen wichtigen Punkten näher, welche beim Ankaufe eines Landgutes berücksichtigt werden müssen, so sei zunächst erwähnt, daß die landwirthschaftliche Kapitalanlage in den meisten Culturländern immer als eine der sichersten gilt, also das im Landgrundstücke angelegte Kapital etwas niedrigere Zinsen bringen kann als ein zum Ankaufe eines Hausgrundstückes oder eines kaufmännischen oder gewerblichen Unternehmens benutztes Kapital.

Will der Kaufliebhaber eines Landgutes dasselbe nicht in eigene Bewirthschaftung nehmen, sondern dieselbe einem Pächter übertragen, so hat er sich Gewißheit über die Höhe der zu erzielenden Pachtsumme zu verschaffen.

Es wird dies natürlich sehr leicht sein, wenn das betreffende

Grundstück bereits bisher verpachtet war und das seitherige Pachtverhältniß von dem neuen Besitzer mit übernommen wird. War aber das Landgut, aus welchem der Käufer eine Rente in Form einer Pachtsumme ziehen will, bisher nicht verpachtet und wird erst ein Pächter gesucht, also die aus der Pacht fließende Rente erst nachträglich bestimmt, so hat man mit einem sehr bescheidenen Zinsfuße bei der Werthbemessung des Landgrundstückes zu rechnen, denn ob die Pachtsumme erzielt werden kann, welche sich der Käufer des Landgutes vorher ausgerechnet hat, ist gerade hinsichtlich einer Gutsverpachtung, mit welcher man nicht lange auf den günstigen Moment warten kann, eine bedenkliche Sache.

Gewisse Anhaltepunkte erhält man für die Abschätzung der etwa zu erzielenden Pacht, resp. der demnach zu bemessenden Kaufsumme aber offenbar dadurch, daß man bezüglich der Pacht zunächst eine Minimalsumme annimmt und dann nach der sonstigen Beschaffenheit und Lage des Landgutes zu diesem Minimum noch etwas hinzu- oder abrechnet. Eine fernere Stütze erhält man für diese Schätzung auch dadurch, daß man sich erkundigt, welche Pachtsummen für Güter der betreffenden Landschaft gezahlt werden und welches Verfahren bei der Feststellung derselben in der Regel angewandt wird.

Hat der Käufer dagegen, wie es gewöhnlich der Fall ist, die Absicht, das Landgut in eigene Bewirthschaftung zu übernehmen, so ist ihm ein direkter und großer Einfluß auf die Rentabilität desselben gestattet, und er hat sowohl unter Berücksichtigung dieses Umstandes als auch hinsichtlich des Urtheils, zu welchem er bezüglich der Ertragsfähigkeit des Landgutes gelangt, dessen Werth zu bemessen.

Jeder Kaufliebhaber für ein Landgut hat danach zunächst dessen Lage zu prüfen, ob es in der Nähe einer größeren oder kleineren Stadt liegt, ob es von der nächsten Eisenbahnstation weit entfernt ist oder eine solche in der Nähe hat. Ferner ist festzustellen, welche Arten des Früchtebaues in der Gegend besonders gedeihen, ob die dortigen Landwirthe mit der Viehzucht bedeutende Resultate erzielen, und welche Nothstände (Ueberschwemmung, Hitze, Wassermangel u. s. w.) dort häufig geherrscht haben.

Darauf erforsche man den Zustand der Gebäude in einer ganz ähnlichen Weise, wie wir es bereits hinsichtlich des Hauskaufens angerathen haben, und achte zumal wohlweislich darauf, ob der beabsichtigte intensive Wirthschaftsbetrieb an den vorhandenen landwirthschaftlichen Baulichkeiten nicht zu kostspielige Reparaturen und Erweiterungen oder gar große Summen verschlingende Neubauten

bedingt, durch welche das beim Ankaufe so billig erscheinende Landgut geradezu vertheuert und unrentabel wird.

Man mache es sich deshalb zur Regel, daß landwirthschaftliche Betriebe wie auch alle anderen verkäuflichen Unternehmungen, wenn sie in schlechtem Zustande sind, nur dann ein lohnendes Verkaufsobject darbieten, wenn sie außergewöhnlich billig zu kaufen sind, denn die Unkosten der nöthigen Verbesserungen und Neueinrichtungen übersteigen nur zu leicht weit den Kostenanschlag, den man sich im kurzen Ueberblick gemacht hat.

Hinsichtlich der Werthbemessung eines Landgutes darf man natürlich auch nicht versäumen, die Beschaffenheit der Felder und Wiesen zu erforschen und die Unkosten der etwa dringend nöthigen Meliorationen in Anschlag zu bringen.

Den Werth des Grund und Bodens wird jeder Sachverständige am sichersten einige Wochen vor der Ernte oder allenfalls auch ein bis zwei Monate nach der Saatzeit an der Art des Pflanzenstandes bemessen können. Ist diese Möglichkeit zu dem Zeitpunkte, zu welchem das Landgut zum Verkaufe angeboten wird, nicht vorhanden, so erkundige man sich nach der Ertragsfähigkeit des Bodens sowohl bei dem bisherigen Besitzer als auch bei dessen Nachbarn. Ferner lasse man sich auch die Wirthschaftsbücher vorlegen, um aus diesen nicht nur die Ernteerträge der letzten Jahre, sondern überhaupt die Umsätze, Einnahmen und Ausgaben zu erfahren.

Da Landgüter häufig mit sämmtlichem todten und lebenden Inventar gekauft werden, so darf man natürlich auch nicht unterlassen, sich nach dem Zustande und der Menge desselben zu erkundigen, und man wird aus dem Befunde desselben ebenfalls die wichtigsten Schlußfolgerungen für die Abschätzung des Werthes, resp. Kaufpreises des betreffenden Landgutes ziehen können.

Beim Abschluß des Kaufes ist übrigens zu empfehlen, das Inventar nicht in Bausch und Bogen, sondern nach einer speciellen Aufnahme zu kaufen, oder doch nach dem Kaufe in Bausch und Bogen dieselbe gleich vorzunehmen, da bei der großen Menge der Inventarstücke im landwirthschaftlichen Betriebe der Käufer leicht getäuscht werden kann, wenn er kein Verzeichniß der vielen Gegenstände, die er gekauft, in den Händen hat.

Endlich darf der Kaufliebhaber auch nicht vergessen, sich nach den auf dem Landgute ruhenden Steuern und Abgaben und sonstigen Lasten zu erkundigen, zumal es gar nicht selten der Fall ist, daß auf einem Landgute ganz außerordentliche Leistungen ruhen, welche vom Käufer in listiger Manier verschwiegen werden können;

denn, wir wir später noch an einigen Beispielen nachweisen werden, hat ein Verkäufer durchaus nicht nöthig, alle, seine Verkaufsobjecte im Werthe beeinträchtigenden, Eigenschaften dem Käufer zu nennen, es hängt dies vielmehr vollständig von den Bedingungen ab, unter denen gekauft und verkauft wird.

Wenden wir uns nun zum Ankaufe von kaufmännischen, industriellen und gewerblichen Unternehmungen, so sind, falls ein solcher gedeihlich und Gewinn bringend vollzogen werden soll, eine Anzahl sehr charakteristischer Punkte zu beachten.

Jeder, der ein solches Unternehmen oder Geschäft käuflich erwerben will, muß sich darüber klar sein, daß das Werthvollste, was er bei einem derartigen Ankaufe an sich zu bringen hat, in der Kundschaft des bisherigen Besitzers des zu kaufenden Geschäftes besteht.

Die Kundschaft repräsentirt ohne Zweifel in der Regel den wichtigsten Werth eines verkäuflichen Unternehmens, denn Waaren, Maschinen, Geräthe, Handwerkszeuge und sonstige geschäftliche Einrichtungen, sowie auch etwaige für das Unternehmen nöthige Grundstücke kann man meistens auf andere Weise vortheilhafter und in besserem Zustande kaufen, als man solche mit einem zu kaufenden Geschäfte übernehmen muß.

Stellt nun aber die Kundschaft den eigentlichen Werth eines Unternehmens dar, denn alle zu demselben gehörigen Güter werden entwerthet, wenn das Unternehmen seine Kundschaft verliert, so ist doch bei der Schätzung einer solchen zumal auch zu bedenken, daß die Kundschaft dem Verkäufer eines Unternehmers nicht als sein thatsächliches Eigenthum gehört wie sein Grundstück, seine Waare ꝛc., sondern daß die Kundschaft eine Art relativer Besitz ist, der streng genommen vom Verkäufer gar nicht verkauft werden kann, da ja im Allgemeinen kein Kunde gezwungen ist, mit dem neuen Besitzer Geschäfte zu machen.

Die Kundschaft setzt sich eben zusammen aus dem Rufe und dem Credite, den ein Unternehmer genießt, ferner aber auch aus dem Zulaufe, den ein Geschäft hat, und es ist klar, daß in dieser Hinsicht einentheils viel von den persönlichen Eigenschaften des Geschäftsinhabers und seiner Vertreter, anderntheils aber auch viel von den Kämpfen und Schwankungen der Concurrenz abhängt.

Jeder verkaufslustige Geschäftsinhaber wird nun natürlich seine Kundschaft als etwas sehr Werthvolles und deshalb sein Geschäft als die reine Goldgrube hinstellen. Ein Kauflustiger, der sich keinen schweren Enttäuschungen hingeben will, darf sich indessen durch eine derartige Vorspiegelung von goldenen Bergen nicht verblenden lassen, sondern er muß möglichst kaltblütig erstens prüfen, wie hoch der Werth der Kundschaft des zu kaufenden Geschäftes

in Wirklichkeit anzuschlagen ist, und zweitens muß er sich gewissenhaft die Frage vorlegen, ob er im Stande sein wird, den Ruf und Credit, resp. die Leistungsfähigkeit des Vorbesitzers des Geschäftes auch auf seine Person zu übertragen und sich dadurch die Kundschaft zu erhalten.

Um den Werth einer Kundschaft zu schätzen, ist es hauptsächlich nöthig, daß man sich durch einen Einblick in die Geschäftsbücher, ferner durch Erkundigungen bei Lieferanten und Abnehmern des Geschäfts überzeugt, daß sich dasselbe in keinem Niedergange befindet. Ferner ist darauf zu achten, ob die Kundschaft zahlreiche langjährige, treue Kunden oder viele, wechselnde Abnehmer aufweist. Bei Geschäften, welche auf verhältnißmäßig wenig Kunden angewiesen sind, ist es beim Ankaufe auch von Wichtigkeit, die Vermögens- und Creditverhältnisse der einzelnen Kunden zu erforschen.

Zur richtigen Schätzung der Kundschaft eines verkäuflichen Unternehmens dient auch, daß man die Leistungsfähigkeit und den Umsatz desselben mit demjenigen der erfolgreichsten Concurrenten vergleicht, sowie auch Untersuchungen darüber anstellt, ob die steigende Concurrenz oder andere Calamitäten den betreffenden Geschäftszweig mit einer Stockung zu überziehen drohen.

Es kommt nämlich gar nicht so selten vor, daß Geschäftsinhaber scheinbar noch in vollster Blüthezeit ihre Unternehmungen zu hohen Preisen verkaufen, aber nach ein oder zwei Jahren merkt der neue Besitzer, daß die Blüthezeit seines Geschäfts eine schwere Täuschung war, daß die Concurrenz die Rentabilität seines Unternehmens untergraben, und er viel, viel zu theuer gekauft hat, ja froh sein muß, wenn er nicht sein ganzes Vermögen verliert. Solche Fälle ereignen sich am häufigsten in den der Mode unterworfenen oder in den auf die Massenproduction angewiesenen Geschäftszweigen.

Sind mit dem Geschäfte Maschinen, Geräthschaften, Werkzeuge u. s. w. zu übernehmen, so prüfe man streng den Zustand derselben, und wenn sie auch noch brauchbar erscheinen, so übernehme man sie dennoch nur zur Hälfte oder höchstens zu zwei Drittel der Neupreise, denn die fernere Abnutzung dieser Gegenstände kann sehr rasch eintreten oder die Vervollkommnung der Technik, eine Erfindung u. s. w. macht die Anschaffung einer neuen Maschine oder neuer Geräthe nöthig und man muß die bisherigen als altes Eisen verkaufen oder in die Rumpelkammer stellen.

Kauft man mit dem Geschäfte auch gleichzeitig ein Waarenlager, so ist dasselbe einer genauen Musterung zu unterziehen, zumal wenn die betreffenden Waaren der Mode unterworfen sind,

oder solche Eigenschaften haben, daß sie beim längeren Liegenbleiben an ihrem Werthe verlieren.

Nur solche Artikel, welche im besten Zustande sind und leicht und vortheilhaft verkauft oder verwerthet werden können, übernimmt man zu den Rechnungspreisen, zu welchen sie der Vorbesitzer des Geschäfts erwarb. Für alle anderen Waaren, deren vortheilhafte Verwerthung nicht klar am Tage liegt, darf man, wenn man sie mit einem Geschäfte kaufen soll, nur niedrige Preise zahlen, vielleicht die Hälfte der ursprünglichen Einkaufspreise, und ungangbare Artikel, sogenannte „Ladenhüter", darf man entweder gar nicht oder höchstens zum Ramschpreise, das heißt, zu einem solchen Preise übernehmen, zu welchem man sie schlimmsten Falls immer los wird.

Da es oft eine schwierige Aufgabe ist, ein mit einem Geschäfte zu übernehmendes Waarenlager richtig zu schätzen, so gebietet in den Fällen, in welchen man sich nicht die genügende Fachkenntniß zutraut, die Vorsicht, einen sachverständigen Fachmann zu Rathe zu ziehen und mit dessen Beistande die betreffenden Waaren einer gehörigen Musterung zu unterwerfen. Dasselbe gilt natürlich auch bezüglich der Prüfung von käuflich zu übernehmenden Maschinen, Geräthschaften, Handwerkszeug u. s. w.

Man scheue behufs Feststellung des wahren Werthes solcher käuflich mit einem Geschäfte zu erwerbenden Gegenstände weder Mühe noch Kosten, denn die Neigung, dergleichen entwerthete Dinge einem vertrauensseligen Käufer zu wahren Sündenpreisen aufzuhängen, ist bei den Verkaufslustigen sehr häufig vorhanden, und wer in dieser Beziehung als Käufer nicht mit Umsicht und Scharfblick handelt, der wirft sein schönes Geld zum Fenster hinaus.

Hat man mit dem zu kaufenden Unternehmen auch ein Haus und sonstige Grundstücke zu übernehmen, so muß man dieselben nicht nur nach den bereits erwähnten Grundsätzen und Rathschlägen prüfen, sondern auch untersuchen, ob das Geschäft in dem Grundstücke mit Vortheil betrieben werden kann, ob sich in demselben Neuerungen oder Vergrößerungen bequem durchführen lassen, ob in der Nachbarschaft kein den Geschäftsbetrieb hemmendes Hinderniß vorhanden ist oder auftauchen kann u. s. w.

Außerordentlich wichtig ist es schließlich hinsichtlich der käuflichen Uebernahme eines kaufmännischen, industriellen oder gewerblichen Unternehmens, daß man bezüglich der Concurrenz und der Geschäftsgeheimnisse nach entsprechenden Vorsichtsmaßregeln handelt.

Man wird deshalb auch zu prüfen haben, ob das zum Kauf angebotene Unternehmen nicht bereits hart von der Concurrenz bedrängt wird, und ob sich in demselben außer dem bisherigen

Besitzer nicht Personen befinden, welche vollständig in alle Geschäftsgeheimnisse eingeweiht sind und durch ihren eventuellen Weggang dem verkäuflichen Unternehmen eine empfindliche Concurrenz bereiten können.

Vom Verkäufer eines Geschäfts ist ferner unbedingt vertragsmäßig und bei hohen Conventionalstrafen zu verlangen, daß er innerhalb eines gewissen Umkreises seinem verkauften Unternehmen keine Concurrenz bereiten, auch die Geschäftsgeheimnisse bezüglich der Bezugsquellen, der Fabrikation, der Kundschaft u. s. w. nicht verrathen darf.

Ist man mit sich über die einzelnen Punkte der Sicherstellung nicht recht klar, so ziehe man einen erfahrenen Rechtsanwalt zu Rathe und schließe mit dessen Beistande den Verkaufsvertrag ab.

In Bezug auf den Ankauf von Werthpapieren, also von Staatsschuldverschreibungen, Obligationen, Aktien, Hypotheken, Pfandbriefen u. s. w., in welchen man dauernd oder vorübergehend seine Ersparnisse und Ueberschüsse anlegt, ist zu bemerken, daß hier zwar auch ein Kauf, der mit der größten Umsicht vorzunehmen ist, vorliegt, daß derselbe aber doch mehr als reine Capitalanlage anzusehen ist und deshalb besser in dem später folgenden Kapitel über die Capitalanlage behandelt wird.

Hinsichtlich der Begründung, Erhaltung und Vermehrung des Wohlstandes ist nun aber ferner auch sehr wichtig die Art des Einkaufs der täglichen Bedürfnisse, der Nahrungsmittel, Kleider, Möbel und sonstigen Gegenstände des Hauswesens.

Man darf in dieser Beziehung wohl sagen, daß eine des richtigen Einkaufes kundige Familie mit 1500 Mark jährlich ebenso viel ausrichtet, als viele andere mit 2000 und 2500 Mark.

Wer dieses Beispiel für übertrieben erachtet, der darf nur einige Vergleiche anstellen, wie dieser oder jener Familienvater oder diese oder jene Hausfrau zu kaufen versteht; dann wird er bald den großen Unterschied herausfinden. Man könnte auch die Probe machen und zehn Hausfrauen mit einer gleichen Geldsumme auf den Wochenmarkt oder sonst zum Einkaufen von Waaren in die Stadt senden, und man würde bald gewahr werden, daß die einzelnen Hausfrauen für dasselbe Geld durchaus nicht dieselbe Waare in Bezug auf Qualität und Quantität nach Hause bringen, ja, die von der ungeschicktesten Käuferin gekaufte Waare dürfte nur den halben Werth von derjenigen der geschicktesten Käuferin haben. Ganz ähnlich verhält es sich übrigens mit der Art des Einkaufens von häuslichen Bedarfsgegenständen seitens der Familienväter, nur verdient in dieser Hinsicht das weibliche Walten mehr Beachtung,

weil die größte Menge dieser großen und kleinen Ankäufe von der Hausfrau besorgt wird.

Woran liegt nun dieser große Unterschied, wie kommt es, daß eine Hausfrau für 20 Mark oft kaum so viele und so gute Waare für den Hausbedarf kaufen kann, als eine andere schon für 15 Mark kauft?

Diese auf einer alten Erfahrung beruhende Thatsache rührt daher, daß auf dem Gebiete des Einkaufens der täglichen Bedarfsgegenstände die meisten Täuschungen, sowie auch häufige und zumal plötzlich auftauchende Preisschwankungen vorkommen, mit denen sehr viele Käufer und zumal Käuferinnen nicht genug zu rechnen verstehen.

Damit man sich daher von den großen Nachtheilen des theueren und schlechten Einkaufens hütet, ist es unbedingt nöthig, daß man seine Aufmerksamkeit anstrengt, um den wahren Werth eines zu kaufenden Gegenstandes zu erforschen und in dieser Hinsicht im täglichen Verkehr immer mehr zu lernen sucht.

In Bezug auf sehr viele häusliche Bedarfsgegenstände giebt es bekanntlich auch keine festen Preise, sondern dieselben schwanken von Tag zu Tag, ja oft von Stunde zu Stunde. Für solche Waaren darf man nun aber nicht gleich bezahlen, was für sie verlangt wird, sondern man muß entsprechend weniger bieten und die Waare so billig als möglich zu kaufen suchen.

Diesen Handelskunstgriff muß man übrigens in allen den Fällen anwenden, in welchen man sich zu der Vermuthung berechtigt hält, daß der Verkäufer „aufschlägt", das heißt, einen unverhältnißmäßig hohen Nutzen aus dem Verkaufe herausschlagen will.

Für viele Waaren bestehen feste Preise und im Interesse eines glatten und raschen Geschäftsverkehrs sind selbige nur zu billigen, denn es würde als eine Belästigung desselben empfunden werden, wenn um jeden Bedarfsgegenstand erst immer gehandelt und gefeilscht werden müßte.

Doch hinsichtlich der Ankäufe zu festen Preisen müssen wir immer noch eine Anzahl Klugheitsregeln beachten.

Der feste Preis bei einem Händler ist nämlich durchaus nicht als eine unantastbare Sache hinzunehmen, zu welchem man nun immer zu kaufen hat, sondern man muß auch öfters sich bei den Concurrenten nach den Preisen erkundigen, auch manchmal bei solchen etwas kaufen, um Vergleiche anstellen und sich über die preiswertheste Waare Gewißheit verschaffen zu können. Fällt der Vergleich zu Ungunsten des bisherigen Lieferanten aus, so muß man ihn zur Gewährung eines billigeren Preises nöthigen, oder, falls dies nicht möglich ist, mit der Bezugsquelle wechseln.

Um vor Täuschungen beim Einkaufe möglichst sicher zu

sein, ist es außer der bereits erwähnten und immer mehr zu vervollkommnenden Waarenkenntniß auch nöthig, daß man den Käufer hinsichtlich gewisser Eigenschaften, welche die Waare haben soll, befragt und für den Mangel derselben haftbar macht.

Es giebt nun aber sehr viele Fälle, in welchen der entsprechende Nachweis, daß für die Waare ein höherer, falscher Werth angegeben worden ist, als sie ihn besitzt, sehr schwer ist, wie z. B. bei Eßwaaren, welche man erst kürzere oder längere Zeit aufbewahren muß und überhaupt bei Gegenständen, deren wahrer Werth sich erst durch den Verbrauch erfahren läßt und bei welchen dann im Falle, daß sie als verdorben oder minderwerthig geschildert werden, dem Verkäufer die Ausrede offen steht, daß die Waare erst nach dem Kaufe schadhaft geworden wäre.

Es giebt auch Verkäufer, welche in dieser Hinsicht überhaupt nicht zu belangen sind; es sind dies Hausirer und unbekannte Händler auf Märkten und Messen, die sich in der Regel noch an demselben Tage, an welchem sie ihre schlechte Waare verkauft haben, aus dem Staube machen.

Daraus ergiebt sich die weitere Klugheitsregel, daß man von unbekannten Personen keine Waare, von deren Werthe man sich nicht handgreiflich überzeugen kann, kaufen darf, und daß man von solchen überhaupt keine werthvollen Schmuckgegenstände, wie Gold- und Silberwaaren, oder Perlen, Diamanten, Uhren, seidene Stoffe ꝛc. einhandelt, da bei derartigen Waaren die Täuschungen am leichtesten möglich sind.

Auch in Bezug auf das Maaß und Gewicht der Waaren thue man die Augen rechtzeitig auf, das heißt, man achte beim Kaufe selbst darauf, daß man volles Maaß und volles Gewicht erhält, denn hinterher sind entsprechende Beschwerden nicht immer von Erfolg begleitet, und sind gewissenlose Händler um Ausreden nicht in Verlegenheit.

Es kommt aber auch vor, daß der Verkäufer ohne sein Wissen und Willen geringeres Maaß oder Gewicht bezüglich der Waare liefert, daß er selbst getäuscht wurde oder einen entschuldbaren Irrthum beging, wohl auch in solchen Fällen gern bereit ist, den Schaden wieder gut zu machen. Um sich Nachtheil und Verdruß zu sparen, ist es aber unter allen Umständen am Platze, beim Kaufe selbst Maaß und Gewicht zu controliren, auch nöthigenfalls selbst die Waare nachzumessen oder nachzuwiegen.

Wie bei keinem Geschäftsmanne, so sollten auch in keinem Haushalte aus diesem Grunde die entsprechenden Maaße und Gewichte fehlen, um verdächtige Waare sofort nachmessen oder nachwiegen zu können.

Erwähnt zu werden verdienen ferner die hauptsächlichsten Gelegenheiten zu thörichten Ankäufen. Dieselben werden hauptsächlich gegeben durch zudringliche Hausirer und Reisende, die Einen im Hause überlaufen und manchem Hausvater und mancher Hausfrau Waaren aufhalsen, für welche sie eigentlich gar keine Verwendung haben.

Viele Gelegenheiten zu ähnlichen unklugen Ankäufen bietet sich ferner auf Märkten und Messen, und gilt es bei allen solchen, sich zu erinnern, daß man nur das Gute, das wirkliche Brauchbare kaufen darf, um sein Geld nicht zum Fenster hinaus zu werfen.

Zudringliche Reisende, ferner Märkte und Messen werden deshalb auch oft die Klippen für viele junge und unerfahrene Geschäftsleute. Unter allerlei Verlockungen und Anpreisungen wird ihnen eine Menge Waare aufgehalst, welche sie gar nicht gehörig verwerthen können. Anstatt der in Aussicht gestellten goldenen Berge stellen sich dann die Verluste ein, und solche unerfahrene Käufer kommen dann in der Regel in wenigen Jahren um ihr Vermögen.

Jeder, der als Kaufmann, Industrieller, Gewerbetreibender und Landwirth Waaren kaufen und als Handelsprodukt oder Fabrikat weiter verwerthen will, muß sich stets sagen, daß das Vortheilhafte solcher Geschäfte lediglich im Einkaufe liegt. Wenn eine Waare zu theuer oder schadhaft eingekauft wurde, dann ist auch die Gewinnaussicht gewöhnlich verloren, und man muß froh sein, wenn man statt des Gewinnes keinen Schaden hat.

Es bleibt daher auch die unerläßliche Pflicht derartiger Geschäftsleute, auf alle Momente zu achten, welche die Preise beeinflussen, um so günstig als möglich kaufen zu können, um in Zeiten fallender Conjunctur mit dem Kaufe zurückzuhalten und in Perioden steigender Conjunctur einen gewinnbringenden Speculationskauf zu machen. Nähere Anleitung über derartige Geschäfte wird noch in dem Kapiteln über das Wesen und die Bedingungen glücklicher Speculationen und über die Börsengeschäfte gegeben.

In Bezug auf größere Werthobjecte, wie Häuser, Landgüter, geschäftliche Unternehmungen, Waarenlager u. s. w. ist ferner auch der Kaufabschluß unter Zeugen oder durch schriftlichen Vertrag, in welchen man alle Punkte, auf welche man Werth legt, aufnimmt, am Platze, man vermeidet dadurch eine Menge Verdrießlichkeiten und Nachtheile, welche bei einem Kaufabschlusse unter vier Augen entstehen können.

Zu beachten ist auch, daß ein Kauf für gewöhnlich nicht wieder rückgängig gemacht werden kann, und daß alle Aeußerungen und landläufigen Redensarten, welche das Kaufgeschäft als abgeschlossen bezeichnen, den Käufer wie Verkäufer binden, es sei denn, daß der Verkäufer eine betrügerische Absicht seitens des Verkäufers

aufdeckt, oder der Verkäufer vor Ablieferung der Waare glaubwürdig erfährt, daß der Käufer zahlungsunfähig ist und voraussichtlich die eingegangene Zahlungsverbindlichkeit nicht erfüllen wird.

Auch muß der Käufer beim Kaufe im Berücksichtigung ziehen, daß der Verkäufer durchaus nicht für alle möglichen Fehler an der Waare haftbar gemacht werden kann, sondern nur für diejenigen, welche die Waare nach der Art des Kaufes haben soll.

Wer z. B. ein vergoldetes Armband für ein echt goldenes verkauft und die Nachahmung verschweigt, kann allerdings wegen Betruges belangt werden, wenn aber beim Kaufe nicht ausdrücklich vereinbart worden ist, was für Eigenschaften das Armband haben soll, und es wird verkauft, wie es ist, so hat der Käufer kein Recht auf Schadenersatz.

Es erhellt daraus wiederum, daß man sich vor Nachtheilen beim Einkaufe nur durch entsprechende Vorsicht bewahren kann.

Wir gelangen nunmehr zu der wichtigen Frage, wie in Bezug auf die Zahlungsarten, ob und wann gegen baar oder auf Credit gekauft werden soll.

Wenn in der gesammten Geschäfts- und Verkehrswelt alles sofort gegen baare Zahlung gekauft werden könnte, so wäre dies offenbar der beste Zustand für den Güteraustausch. Die Verhältnisse sind aber in dieser Beziehung so verschieden und mannigfaltig, daß das unbedingte Kaufen gegen baare Zahlung einfach nicht für alle Geschäfte durchführbar ist, und, wenn man versuchen wollte, den Baarkauf wirklich allgemein durchzuführen, so würde man zweifellos der Geschäftswelt eine Lebensader unterbinden, das heißt, eine ganze Menge Geschäfte unmöglich machen.

Als Grundsatz darf aber aufgestellt werden, daß Jeder, mag er nun als Geschäftsmann oder als Privatmann kaufen wollen, über gewisse Baarmittel verfügen können muß, wenn er vortheilhaft kaufen will.

Wer baares Geld in Händen hat, kann vom Verkäufer den niedrigsten Preis erzielen, denn der Verkäufer läuft ja nicht die geringste Gefahr in Bezug auf das Verkaufsgeschäft und kann sich deshalb mit einem kleinen Nutzen begnügen.

Wer dagegen auf Credit kaufen will und muß, der ist in vielen Fällen, zumal wenn er Anfänger ist, dem Verkäufer auf Gnade und Ungnade überantwortet und zahlt jedenfalls höhere Preise als der Baarkäufer und schädigt sich durch die Differenz an seinem Wohlstande. Etwas höher muß der Preis für eine auf Credit gekaufte Waare wegen des Zinsverlustes am Kaufgelde nun zwar unter allen Umständen sein, aber sehr oft ist er viel höher als der Baarpreis, indem der Verkäufer in ganz ungeheuerlicher

Weise einen Aufschlag für sein Risiko macht und dadurch eine Art indirektes Wuchergeschäft treibt.

Daraus ergiebt sich, daß der Kauf auf Credit beschränkt werden muß, und nur dann anzuwenden ist, wenn man sich in gesicherten Creditverhältnissen befindet und in Folge dessen beim Kauf auf Credit nicht mehr als die üblichen Zinsen über den Baarpreis zahlt, oder wenn man in Folge der Lage der Umstände nicht anders als auf Credit und unter erschwerten Bedingungen kaufen kann. Sind diese Bedingungen aber allzu drückend, so sehe man lieber von dem Kaufe ab, denn Segen erblüht Einem aus einem solchen Kaufgeschäfte niemals, man begiebt sich vielmehr in Fesseln und Banden, aus denen man sich in der Regel nur durch großen Fleiß, aufopfernde Sparsamkeit und seltene Ausdauer befreien kann.

Besonders gefährlich ist es deshalb für Anfänger, auf Credit zu kaufen, denn sie werfen dadurch meistens einen Schatten auf ihre wirthschaftliche Existenz und werden nicht selten zum Spielball der unsaubersten Geschäftskniffe. Der Anfänger soll baar kaufen, um sich dadurch einen gesunden Credit zu verschaffen, zu dem er, wenn es sein muß, kaufen kann.

In der eigentlichen Geschäftswelt müssen dann ferner eine Menge geschäftlicher Operationen auf Credit unternommen werden, weil für die sich zeitweilig häufenden Ankäufe gar nicht genug Baarmittel vorhanden sind, oder weil viele Geschäftsleute ihre Kunden durch Gewährung von Credit unterstützen müssen, um mit ihnen ein größeres Geschäft zu machen.

Eine ergänzende Belehrung über diese wichtige Seite des wirthschaftlichen Lebens ist, da ihre weitere Ausführung hier nicht am Platze ist, in den Kapiteln über „Wesen und Bedeutung des Credits“ und den „Crediterwerb“ enthalten.

Wollte man nun noch die Frage aufwerfen, in welcher Weise der Einzelne hauptsächlich gegen baare Zahlung oder auf Credit kaufen soll, so würden sich hauptsächlich folgende Klugheitsregeln empfehlen lassen:

Da der wirthschaftlich gesündeste Zustand der Baarkauf ist, indem er gleichzeitig dem Käufer wie dem Verkäufer die größten Vortheile gewährt, so muß Jeder, mag er nun Großkaufmann oder einfacher Handwerker, Beamter oder Rentier sein, möglichst gegen baare Kasse seine Bedürfnisse kaufen.

Ganz besonders sollten es sich aber die mittleren und kleineren Existenzen zur Regel machen, mit aller Energie und Sparsamkeit dahin zu gelangen, ihre Bedürfnisse baar zu kaufen. Denn wenn man auch nach der Theorie dem Mittelstande und den Ver-

mögensloſen den Vortheil des Creditkaufes gönnen möchte, ſo lehrt doch die Praxis auf das Deutlichſte, daß dies meiſtens den betreffenden Perſonen nicht zum Segen gereichen kann. Der mißtrauiſche Creditgeber nimmt von ihnen höhere Preiſe oder liefert ihnen ſchlechtere Waare als den Baarkäufern und ſo ſetzen ſich ſolche auf Credit kaufende Leute mindeſtens beträchtlichen Nachtheilen aus.

Die Sache wird aber in häufigen Fällen noch viel ſchlimmer. Viele auf Credit kaufende Perſonen mißbrauchen denſelben auch thatſächlich, kaufen mehr als ſie brauchen oder bezahlen können und ruiniren ſich dadurch gänzlich, da zuletzt der erſt ſo zuvorkommende Creditgeber die Geduld verliert und mit Hülfe des Geſetzes ſeine Forderung geltend macht, oder durch eine plötzliche Entziehung des Credits dem Creditnehmer den Boden, auf dem er ſo feſt zu ſtehen wähnte, unter den Füßen wegzieht.

Wie unabhängig, wie zuverſichtlich und erhobenen Hauptes ſteht dagegen der Mann da, welcher ſeine Ankäufe gegen baare Zahlung macht! Sei er ein Großkaufmann oder ein kleiner Händler, oder ſei er nur ein einfacher Arbeiter, ſo wird doch Jeder, der geſchäftlich mit ihm zu thun hat, ihn mit Achtung behandeln und Niemand wird ihm die Vortheile des Baarkaufes, alſo die Gelegenheit gut und billig kaufen zu können, ſtreitig machen.

Wie bereits erwähnt wurde, iſt der Baarkauf aber in dem mannigfaltigen Wirthſchaftsleben nicht immer durchzuſetzen; um eine Unzahl von großen und kleinen Geſchäften zu Stande zu bringen, muß auf Credit verkauft werden, außerdem erhält ja bekanntlich auch nicht Jedermann Waare oder ſonſtige Werthgegenſtände auf Credit, ſondern die Creditgeber treffen nach Rang, Vermögen und Anſehen ihre Auswahl unter den Creditempfängern. Aber trotz dieſer Sachlage muß jeder auf Credit Kaufende die Höhe ſeines Credits nicht von dem Vertrauen abhängig machen, welches man ihm ſchenkt, ſondern er muß denſelben ſelbſt richtig zu benutzen verſtehen.

Beſondere Umſtände können ja zuweilen zu einer außerordentlichen Ausnutzung des Credits führen, aber dies muß, wenn man ſich nicht in große Gefahren begeben will, eine Ausnahme bleiben, und man muß von ſeinem Credite nur einen mäßigen Gebrauch machen, ſo daß man nöthigenfalls die auf Ziel gekaufte Waare auch ſofort oder doch in kürzeſter Friſt baar zahlen kann.

Es iſt nun auch noch in Bezug auf den Kauf ein Unterſchied zwiſchen geſchäftlichen und privaten Ankäufen zu machen.

In geſchäftlicher Hinſicht wird ja der Kauf meiſtens durch feſte Vereinbarungen und erprobte Handelsbräuche, welche durch

die Handelsgesetzgebung unterstützt werden, vollzogen, im privaten Verkehr, wie auch im Geschäftsverkehre vieler Gewerbetreibenden herrschen in dieser Beziehung aber jene soliden Verhältnisse noch nicht und der Kauf, resp. Credit wird deshalb auf diesen Gebieten von beiden Seiten oft recht sehr gemißbraucht.

Wir haben hier zum Theile mit einem alten Schlendrian zu rechnen, welcher von den Lieferanten, von denen Entgegenkommen verlangt wird, nicht einseitig aufgehoben werden kann, sondern hierzu müssen vor allen Dingen auch die Consumenten ihren guten Theil und sehr in ihrem Interesse beitragen.

Allen denjenigen, welche sich noch nicht auf die betreffende wirthschaftliche Stufe erhoben haben und noch der Unsitte huldigen, womöglich alle Bedürfnisse auf Credit, oder wie man auch zu sagen pflegt, „auf Rechnung" zu kaufen, muß deshalb, wenn sie in Bezug auf ihren Wohlstand nicht rückwärts, sondern vorwärts kommen wollen, dringend angerathen werden, sich mit Energie von der unheilvollen Borgwirthschaft loszureißen.

Zumal sollte man Lebensmittel und solche Genußmittel, in deren Verbrauche man sich eine Beschränkung auferlegen kann, wie Bier, Wein, Cigarren, Tabak u. s. w. niemals auf Credit kaufen. Desgleichen sollte dies der Fall sein in Bezug auf den Ankauf von Kleidern und Luxusartikeln.

Denn außer dem höheren Preise, den man wegen des Borges gewöhnlich für solche Waare zahlen muß, begeht man nur zu leicht den Fehler, daß man auf Credit viel mehr von dergleichen Gegenständen kauft als es für die Entwickelung des Wohlstandes nützlich ist. Würde man die Rechnungen für gewisse luxuriöse Lebens- und Genußmittel, prächtige Kleider und sonstigen Prunk aber gleich baar bezahlen müssen, so dürfte man wohl meistens vor der Summe erschrecken, welche bezahlt werden sollte, würde die betreffenden Ankäufe wohl auf die Hälfte herabsetzen und sich vor vielen thörichten Ausgaben hüten.

Wir haben auch noch beim Kaufe der Fälle zu gedenken, in welchen je nach Lage der Verhältnisse ein größerer oder geringerer Theil der Kaufsumme sofort baar entrichtet und der Rest später ganz oder in Raten gezahlt oder überhaupt als verzinsliche kündbare Schuldsumme creditirt wird.

In dieser Hinsicht gebietet hauptsächlich die Klugheit, daß man dergleichen Käufe, welche gewöhnlich Häuser, Landgüter und geschäftliche Unternehmungen betreffen, nicht eher abschließt, bis man sich über die Tragweite der zu übernehmenden Verpflichtungen Rechenschaft gegeben und die begründete Aussicht hat, die späteren Abzahlungen auch leisten zu können. An die Uebernahme solcher

Besitzthümer geknüpfte große Hoffnungen auf reiche Einkünfte, mit welchen man die Abzahlungen leisten will, erweisen sich meistens trügerisch, und ein solcher Kauf kann dann leicht mit dem Verluste des Vermögens des Käufers endigen.

Kann man beim Ankaufe von dergleichen Besitzungen nicht den ganzen Kaufpreis bezahlen, so muß man sich bezüglich der Restkaufgelder durch einen Vertrag, welcher die Restforderung in kleinen jährlichen Raten, die man unter allen Umständen leisten kann, zu zahlen gestattet, oder durch Umwandlung der Restkaufsumme in ein auf lange Jahre unkündbares Darlehn, für welches man hypothekarische Sicherstellung gewähren kann, sichern.

Mit geringen Anzahlungen, also mit dem fünften oder sechsten Theile des Kaufpreises soll man aber Häuser, Landgüter und geschäftliche Unternehmungen nicht kaufen, weil man dann meistens zu einem zu hohen Preise kaufen muß und von der Erwerbung den erwarteten Nutzen selten haben kann, auch wenn man sich durch einen Vertrag in vorerwähnter Weise sichert. Eine Anzahlung von zwei Drittel des Kaufpreises für dergleichen Werthe ergiebt aber in der Regel ein gutes Verhältniß für die Rentabilität der neuen Erwerbung.

In dieser Hinsicht wie in Bezug auf den Kauf auf Credit überhaupt, gilt aber auch das Sprüchwort, daß keine Regel ohne Ausnahme existirt, d. h. daß trotz der Uebernahme großer Schulden beim Ankaufe eines solchen Besitzthums dasselbe dennoch durch Ausnutzung besonderer sich darbietenden Gewinnaussichten eine vortheilhafte Erwerbung für den Käufer werden kann.

Der Verkauf stellt sich als das Gegenstück des Kaufes dar, und aus sehr vielen der für den Käufer empfohlenen Klugheitsregeln kann auch der Verkäufer direkte und indirekte Nutzanwendungen machen; wir müssen uns deshalb, um nicht in Wiederholungen zu verfallen, darauf beschränken, nur die Grundregeln für den vortheilhaften Verkauf zu erwähnen.

Die erste derselben besteht darin, daß Jeder, der einen Werthgegenstand verkaufen will, eifrig danach trachten muß, die Erwerbung desselben verlockend erscheinen zu lassen.

Der Verkäufer hat danach zu prüfen, ob er durch die Nützlichkeit, Seltenheit, Schönheit oder Billigkeit des zu verkaufenden Gegenstandes oder gar durch mehrere dieser Eigenschaften an demselben die Aufmerksamkeit der Kauflustigen rege machen will.

Ferner gilt es nun aber auch, die betreffenden Eigenschaften der verkäuflichen Sache in das rechte Licht zu stellen, und um dies zu können, muß der Verkäufer seine Waare gut kennen, muß in-

telligent und redegewandt sein, und überhaupt, mag er nun von Beruf Kaufmann sein oder nicht, kaufmännische Geschicklichkeit entfalten können. Naturgemäß spielt auch eine geschickte Reklame auf dem Gebiete des Verkaufs eine große Rolle und verweisen wir hinsichtlich der Anwendung derselben auf die im 17. Kapitel (3. Abschnitt) enthaltene Belehrung über das Reklamewesen.

Obwohl nun der Verkauf wie überhaupt das Geschäftsleben ohne jede Handelslist nicht gut vollzogen werden kann, indem, wie wir schon betonten, zunächst der Käufer nur seinen Nutzen sucht und nicht denjenigen des Verkäufers, also auch ganz gern die Waare zum Spottpreise nimmt und sich um den Schaden des Verkäufers nicht kümmert, so soll doch der Verkäufer in Bezug auf die Anpreisung seiner Waare und den Abschluß des Verkaufes ehrlich zu Werke gehen, weil er dadurch in der Regel am weitesten kommt und einer Menge Winkelzüge, die den Abschluß des Geschäfts erschweren, ein Ende bereitet.

Eine Hauptrolle bei jedem Verkaufe spielt nun aber auch der sichere Empfang der Kaufsumme, und es ist für jeden Verkäufer besser, gegen baare Zahlung mit verhältnißmäßig kleinem Nutzen, als auf Credit mit Risiko und großem, noch in der Luft schwebendem Gewinn zu verkaufen.

Soll aber die Waare auf Credit verkauft werden, so kann dies erstens nur an Personen geschehen, über deren Creditfähigkeit die gehörigen Ausweise vorhanden sind, und zweitens auch nur zu bestimmten, ausdrücklich vereinbarten Creditfristen.

Im Uebrigen verweisen wir in Bezug auf die Klugheitsregeln im Verkaufe auf den 2. und 3. Abschnitt im 17. Kapitel und auf die Abhandlungen über die Geld- und Creditangelegenheiten.

---

20. Kapitel.

Die Kunst, zwei oder drei Vortheile miteinander zu verbinden und doppelten und dreifachen Nutzen wahrzunehmen.

Der Arbeit Nutzen, den sichern, doch einfachen,
Muß Umsicht und Klugheit verdoppeln, verdreifachen.

In diesem Buche wurde bereits öfters hervorgehoben, daß zwar die emsige Arbeit und das rührige, tüchtige Schaffen die Grundlage eines gedeihlichen Wohlstandes sein muß, daß aber, um außerordentliche Erfolge in seinem Erwerbsleben zu erzielen, zu dem mühevollen Ringen auch eine Anzahl durchaus berechtigter Kunstgriffe treten müssen.

Einem dieser Kunstgriffe, der Wahrnehmung günstiger

Gelegenheiten, haben wir bereits ein Kapitel gewidmet, und wir haben nunmehr auch noch über einige andere, zumal über diejenigen, welche die Vereinigung mehrerer Vortheile und die Wahrnehmung doppelten und dreifachen Nutzens zu Stande bringen, eine Belehrung zu geben.

Die Anwendung dieser Kunstgriffe ist für das Erwerbsleben fast noch erfolgreicher als die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten. Denn wenn auch die letztere zu überraschenden, herrlichen Ergebnissen in unseren Bestrebungen führt, so muß man doch in der Regel auf dieselbe erst warten, oft lange, ja manchmal sogar vergeblich. Diese Schattenseite ist bei den Kunstgriffen, welche sich auf die Vereinigung mehrerer Vortheile und die Wahrnehmung doppelten Nutzens richten, nicht vorhanden, sondern auf die Anwendung derselben kann man zielbewußt und systematisch hinarbeiten. Eine gewisse Verwandtschaft zwischen der Gunst der Gelegenheit und diesen Kunstgriffen existirt aber insofern, als letztere häufig erst in Verbindung mit jener ausgeübt werden können, indem die günstige Gelegenheit oft die Wege für die Ergreifung doppelter Vortheile ebnet. Es empfiehlt sich daher, den Inhalt dieses Kapitels mit demjenigen über die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten zu vergleichen.

Will Jemand in seinem Berufs- und Erwerbsleben mehrere Vortheile miteinander vereinigen und doppelten und dreifachen Nutzen wahrnehmen, so läßt sich in Hinblick auf die Mannigfaltigkeit der Fälle, in denen dies geschehen kann, nicht gleich eine besondere Instruktion, welche nun gerade für jeden Fall paßt, ertheilen, sondern es gilt erst, der Erwerbsthätigkeit des Einzelnen diejenige Richtung zu geben, welche ihn befähigt, doppelte Vortheile zu ergreifen.

Mag nun Jemand einem Berufe angehören, welchem er will, und mag ihn derselbe wirthschaftlich befriedigen oder nicht, so muß er sich, genau wie wir es in früheren Kapiteln bereits betonten, doch immer sagen, daß das bisherige Schaffen durch Umsicht, Klugheit und Findigkeit in Bezug auf die Arbeit erleichtert und in Bezug auf den Erfolg immer vergrößert werden kann.

Diese Tendenz muß man in sein Streben aufnehmen, damit das geistige Auge für die Vereinigung und Wahrnehmung mehrerer Vortheile geschärft wird. Wer da denkt, daß seine Arbeit nun einmal mühevoll und erdrückend und sein Lohn oder Verdienst nun einmal unzulänglich sei und bleibe, der wird sich in eine verdüsterte Gemüthsstimmung hineinleben, welche einer klaren Auffassung der Lage und einer Durchführung entsprechender Fortschritte in seinem Erwerbsleben außerordentlich ungünstig ist.

Ein unverzagtes Streben, ein eifriges, ausdauerndes Suchen

nach allerlei Fortschritten und Vortheilen muß also allen Denjenigen, welche nicht nur einmaligen, sondern doppelten Nutzen von ihrer Erwerbsthätigkeit haben wollen, eigen sein.

Gehen wir zur praktischen Anwendung dieser Kunstgriffe über, so finden wir dieselbe bald einfach, bald verwickelt, doch bringt die einfache, von Jedermann zu begreifende und auszuführende Anwendung derselben meistens ebenso großen Nutzen als die zusammengesetzte, und schwierige.

Nehmen wir zunächst ein Beispiel aus einem untergeordneten Erwerbszweige.

Geschieht es, daß ein Fuhrmann immer nur nach gewissen Orten Fracht zu fahren hätte und den Heimweg mit leeren Wagen antreten müsste, wie es oft der Fall ist, so wird er selten auf einen grünen Zweig kommen. Wenn er es aber durch Umsicht, Rührigkeit und Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten dahinbringt, daß er auf dem Rückwege auch Fracht zu befördern hat, so verdient er doppelt und gelangt in Wohlstand.

Ein Landwirth, der seine Getreidefelder in schlechtem Zustande erhält oder die Erntearbeiten saumselig vornimmt, wird selten einen doppelten Nutzen aus den Feldern nehmen können. Ein kluger und energischer Landwirth wird aber dafür Sorge tragen, daß er auf den Stoppelfeldern des Roggens noch in demselben Jahre Stoppelrüben oder Futterkräuter bauen und dadurch zwei Vortheile vereinigen kann.

Am mannigfaltigsten und erfolgreichsten ist die Wahrnehmung doppelten und dreifachen Nutzens in Bezug auf den Gebrauch von Geräthschaften, Instrumenten und Maschinen und die Herstellung industrieller Erzeugnisse aller Art durchzuführen.

Ein Landwirth, der klug genug ist, um sich einen doppelten oder gar dreifachen Pflug und andere die landwirthschaftlichen Verrichtungen erleichternden Maschinen anzuschaffen, wird in der Saatzeit nur halbe Arbeit und daher doppelten Nutzen haben. Ein Gewerbetreibender, der sich ein Instrument oder eine Maschine anschafft, welche schneller und besser arbeitet als es bei der bisherigen Herstellungsreise möglich war, wird eine ganze Reihe von Vortheilen miteinander verbinden können.

Durch die schnellere und bessere Arbeit der Maschinen wird er nicht nur Herstellungskosten ersparen, sondern auch einen größeren Geschäftsumsatz erzielen, denn er kann ja nun nicht nur bessere, sondern je nach Umständen auch billigere Waare liefern.

Wie auf diese Weise sich ein Vortheil aus dem anderen ergiebt, hat vor einigen Jahren ein Fortschritt im Instrumentenbau gelehrt. Einem jungen Instrumentenbauer in Sachsen gelang es, Pianinos mit einer Klaviatur zu bauen, die leichter in Bewegung

zu setzen und billiger herzustellen war. Es wurden nun die betreffenden Musikinstrumente nicht nur wesentlich billiger fabricirt, sondern sie wurden auch leichter verkauft, und die Thatsache des doppelten und dreifachen Vortheils war für die Fabrikanten geschaffen.

Aehnliche Fälle, doppelte Vortheile wahrzunehmen, sind auf allen Gebieten der Industrie vorhanden, zumal auch dann, wenn es einem findigen Kopfe gelingt, durch geschickte Behandlung einer minderwerthigen Roh- oder Abfallwaare ein gutes Fabrikat herzustellen.

Für den Kaufmann, wie für den Geschäftsmann überhaupt liegt eine Vereinigung doppelter Vortheile nach Rothschild'schem System auch hauptsächlich darin, wenn er mit demselben Geschäftsfreunde gleichzeitig Kauf- und Verkaufsgeschäfte treiben kann. Ein Kaufmann oder anderer Unternehmer, der an die Leute, von denen er Waare kauft, gleichzeitig andere Waare verkaufen kann, sitzt in einem solchen colossalen doppelten und dreifachen Vortheile, daß sich sein Wohlstand rasch vermehren, ja, daß er, wenn er eine Reihe von Jahren in dieser Weise gearbeitet hat, reich werden muß.

Dieses Geschäft wird hauptsächlich auf zwei Arten gemacht, indem man entweder den Leuten, denen man Waaren *abkauft* und die Einem in Folge dessen eine Gegenofferte nicht gut abschlagen können, Waare ihres Bedarfs *verkauft*, oder indem man von Fabrikanten, Landwirthen und Händlern, an die man *verkauft*, Waare oder Abfallstoffe zu niedrigen Preisen in Zahlung nimmt.

Die Wahrnehmung doppelter und dreifacher Vortheile liegt ferner auch darin, daß man in seiner Person zwei oder drei verwandte Unternehmen vereinigt. So werden z. B. viele Bierbrauer deshalb so reich, weil sie nicht nur Bierbrauerei, sondern auch Gastwirthschaft und Landwirthschaft, resp. Viehzucht als mit ihrem Gewerbe leicht vereinbar betreiben. Ganz ähnlich treiben viele Buchdruckereibesitzer ein mehrere Vortheile vereinigendes Geschäft, indem sie nicht nur Drucker, sondern auch Zeitungsverleger sind und doppelten Nutzen in ihrem Gewerbe haben.

Oft kann man aber auch dadurch mehrere Vortheile in seiner Erwerbsthätigkeit gleichzeitig wahrnehmen, daß man mit seinem bisherigen Berufe einen andern, ganz verschiedenen, aber dennoch leicht zu betreibenden verbindet.

Die Vorbedingung für diese Art, doppelten Nutzen aus seiner Erwerbsthätigkeit zu ziehen, besteht in der Regel darin, daß man in entsprechender Weise Zeit und Umstände wahrnimmt und ein größeres oder kleineres Capital zur Verfügung hat; um in manchen Fällen doppelte Vortheile zu ergreifen, ist ein Capital aber auch nicht unbedingt nothwendig.

Die mannigfaltige Anwendung dieser Kunstgriffe findet nun zumal auf dem Gebiete des *Creditwesens*, der *Sparsamkeit*, des *Capitalerwerbes*, der *Speculationen*, der *außerordentlichen Erwerbsquellen* und der *Nebenerwerbe* statt, weshalb wir in den betreffenden Kapiteln durch viele Beispiele lehren und die mannigfaltigste Anleitung geben werden, wie man *durch eine geschickte Wahrnehmung doppelter Vortheile rasch und sicher in Wohlstand gelangen*, ja, große Reichthümer erwerben kann.

21. Kapitel.

Rechtsschutz.

Wer seinen Wohlstand will vermehren,
Muß auch des Unrechts sich erwehren,
Mit Vorsicht seine Rechte schützen,
Durch Pflichterfüllung sie auch stützen,
Und darf im Nothfall erst riskiren,
Zu klagen und zu processiren.

Da uns auf allen Gebieten des Erwerbslebens eine große Menge Nachtheile durch Verletzung unserer Rechte zugefügt werden können, so ist es von ungeheurer Wichtigkeit, dieselben in gehöriger Weise zu beschützen.

In Bezug auf diese bedeutsame Angelegenheit müssen wir aber auch gleich hervorheben, daß man sich bezüglich des Rechtsschutzes nicht lediglich auf die Gerichte verlassen darf. Denn erstens kann man auch ohne die Gerichte in vielen Fällen seine Rechte wahren, zweitens machen die Gerichte ihre günstige Entscheidung immer von der Erfüllung gewisser Voraussetzungen abhängig, und drittens ist auch ein gewonnener Prozeß ein Nachtheil in Bezug auf Zeitverlust und Gemüthsaufregung und selbst Geldopfer.

Es muß daher als allgemeine Klugheitsregel gelten, mit Vorsicht und Umsicht über seine Rechte und behufs erfolgreicher Geltendmachung derselben auch über seine Pflichten zu wachen.

Auf diese Weise hält man sich bereits eine Menge aus der Rechtsverletzung entstehender Nachtheile vom Leibe und vermindert die Anzahl der Prozesse, die man führen muß oder welche gegen uns geführt werden. Endlich setzt man sich durch ein solches Verhalten aber auch in den Stand, bei den wichtigen Prozessen, welche man zu führen gezwungen ist, Gefahren und Verluste zu vermeiden.

Um diese werthvolle Klugheitsregel befolgen zu können, ist es nun aber nöthig, sich sowohl über das Recht im Allgemeinen, als auch über die wichtigsten besonderen Rechtsverhältnisse zu orientiren.

Der Rechtsschutz, von dem hier die Rede ist, bezieht sich auf die Sicherung erworbener, die Wiedererlangung verlorener und die Gewinnung künftiger Rechte, soweit sie für das Erwerbsleben erheblich sind, und endlich auf die Abwehr drohender und die Entgeltung erwachsener Nachtheile.

Rechte von wirthschaftlichem Inhalt zu schützen, ist wesentlich Aufgabe der Behörden, vor Allem der bürgerlichen Gerichte. Um sie mit Erfolg anrufen zu können, muß der Einzelne aber auch seinen Rechtsverkehr mit den Mitmenschen so eingerichtet haben, wie es den Gesetzen entspricht.

Als oberstes Gebot stellen die Gesetze auf, daß Jeder, welcher ein Recht geltend machen will, auch die diesem gegenüber stehende Pflicht erfüllt hat. Will ich z. B. ein gekauftes Haus einklagen, so muß ich es auch bezahlt haben.

Weiter wird verlangt, daß Jeder offenen Auges durch das Leben gehe, wachsam sei und bei allen seinen Rechtsgeschäften mindestens diejenige Sorgfalt und Intelligenz an den Tag lege, die ein besonnener, mit mittleren Geistesgaben ausgerüsteter Mensch besitzt. Auf Erstattung selbstverschuldeten Schadens giebt das Gesetz keinen Anspruch, sollte auch ein Anderer mitschuldig sein. Es wird dann eben vom Gerichte Mitschuld durch Leichtsinn und Fahrlässigkeit angenommen und der Kläger wird zu seinem Erstaunen kostenpflichtig abgewiesen.

Fassen wir die wichtigsten Fälle des Rechtsschutzes ins Auge, so begegnen wir zunächst den mit unserem Grundeigenthum und unserer Wohnung oder unserem Geschäftslokal zusammenhängenden Rechtsverhältnissen.

Unser Grundeigenthum ist uns hauptsächlich dadurch sichergestellt, daß es auf unseren Namen in den öffentlichen Büchern des Gerichts, dem Grund- oder Hypothekenbuch, eingetragen steht. Dasselbe gilt von uns zugehörigen Hypotheken, von Gerechtsamen an Grundstücken, z. B. einer Wegegerechtigkeit über eine fremde Wiese, einem Nießbrauch an einem Hause, einem Fenster- oder Dachtrauf-Recht ꝛc. Da aber manche dieser Rechte an fremden Grundstücken, wie z. B. ein Wegerecht oder eine Fahrgerechtigkeit, nach den Landesgesetzen, auch ohne im Grundbuch eingetragen zu sein, uns zustehen können, so müssen wir vor Allem des besseren Beweises wegen — abgesehen von anderen Gründen —, sorgen, daß das Recht ins Grundbuch eingetragen wird, falls dies zu erreichen steht, oder doch auf andere Art, namentlich durch schriftliche Reverse oder Urkunden, den Nachweis sicher stellen, daß uns die fragliche Berechtigung dem fremden Grundeigenthümer gegenüber wirklich gebührt.

Um uns ferner dagegen zu vertheidigen, daß nicht ein Anderer, namentlich der Nachbar, sich Rechte obiger Art an unserem Grundstück aneigne, müssen wir wachsam dasselbe behüten und jeden Eingriff, verübt z. B. durch Zuführung lästigen Rauchs oder Geruchs, durch übermäßiges nahes Geräusch mittelst Maschinenbetriebs, durch Vergiftung unseres Brunnens mit Jauche ꝛc., zeitig mit einem nöthigenfalls durch gerichtliche Klage zu erzwingenden Verbot zurückweisen. Man soll freilich gute Nachbarschaft halten. Dennoch ist es rathsam, dem Nachbar so wenig als möglich dasjenige auf

unserm Grund und Boden zu thun zu gestatten, was wir selbst als Eigenthümer darauf vornehmen dürfen. Denn sehr häufig wird die bittweise gewährte Erlaubniß später vom Nachbar oder seinem Erben und Nachfolger als Recht beansprucht und er oder seine Erben ꝛc. berufen sich auf rechtsverjährte Ersitzung desselben.

Habe ich beispielsweise eine Reihe von Jahren über meine Wiese im Herbst meinem Feldnachbar zu fahren erlaubt, so fragt er schließlich gar nicht mehr um Erlaubniß, fährt heimlich und offen und zu jeder Jahreszeit, wie es ihm paßt, hinüber, und wenn die Verjährungszeit herum ist, inzwischen auch wohl ein Besitzwechsel eingetreten ist, so wird auf einmal eine Wegegerechtigkeit für das Nachbargrundstück behauptet. Alsdann bin ich es, der vor Gericht zu beweisen hat, daß jedesmal um die Fahr-Erlaubniß gefragt worden ist. Da dieser Beweis sehr oft mißlingt, wird der Prozeß verloren und nun ist die thatsächlich bittweise Fahr-Erlaubniß durch Urtheil in ein den Werth meines Grundstücks minderndes Fahr-Recht verwandelt.

Wo wir demgemäß einem Dritten eine Einwirkung auf unser Grundstück durch Gehen, Fahren, Zuleitung von Regen-, Traufe-, Spülwasser ꝛc. nicht abschlagen mögen, da thun wir wohl, uns zeitig, d. h. innerhalb der Verjährungsfrist (die nach den verschiedenen Landes-Gesetzen in der Regel 10, 20, 30 Jahre beträgt) ein schriftliches Bekenntniß (Revers) darüber ausstellen zu lassen, daß der Dritte die fragliche Handlung nicht als Recht beanspruche, sondern nur kraft widerruflicher Erlaubniß ausübe. — Beim Ankauf von Grundstücken soll man sofort die Umschreibung auf eigenen Namen in den Grund- und Hypothekenbüchern bewirken lassen. Denn so lange der Verkäufer das Grundstück noch auf seinem Namen stehen hat, mag er auch schon den körperlichen Besitz an uns abgetreten und Zahlung erhalten haben, kann er immer noch nach vielen Landesrechten an einen gutgläubigen Dritten das Grundstück weiter verkaufen oder Geld darauf leihen, womit er sich dann aus dem Staube machen könnte. Man lasse sich also nie bereden, die Umschreibung solle so lange aufgeschoben bleiben, bis der letzte Pfennig des Kaufpreises entrichtet ist, sondern man lasse sich sofort das Grundstück zuschreiben und bestelle lieber zur Sicherung des Restkaufgeldes dem Verkäufer nöthigenfalls eine Hypothek.

Ruht eine Hypothek auf unserem Grundstück, so soll sie nur gegen gleichzeitige Ertheilung einer löschungsfähigen Quittung des Hypothekengläubigers bezahlt werden. Ist die Zahlung erfolgt, so muß sofort bei der Grundbuchbehörde die Löschung der Hypothek im Hypothekenbuch beantragt werden, damit der Gläubiger oder

sein Nachfolger nicht hinterher durch Weitercession der von uns bezahlten Hypothek und deren Umschreibung im Grundbuch auf den Namen eines Dritten uns Schaden zufügen kann.

In solchen wichtigen Dingen muß man niemals durch sein persönliches Vertrauen zur Redlichkeit des Andern sich von den erforderlichen Schutzmaßregeln abhalten lassen. Denn abgesehen davon, daß der Vertrauenswerthe morgen sterben kann, und ich dann vielleicht einen Vertrauensunwürdigen mir gegenüber habe, faßt das Gesetz solches persönliches Zutrauen, wenn letzteres später doch mißbraucht wird, stets als Leichtsinn unsererseits auf.

Daß beim vertragsmäßigen Erwerbe von Grundeigenthum und der Bestellung von grundschuldmäßigen und Dienstbarkeits-Rechten an demselben stets die gehörigen landesgesetzlichen Formen der Verträge beobachtet werden müssen, ist selbstverständlich; ein bloß mündlicher Contract ist immer unwirksam, er kann kein Grundstück übertragen, keine Hypothek bestellen. Aber auch alle anderen Contracte, besonders Miethe und Pacht, sollte man stets zum mindesten schriftlich abschließen und dabei genau und bestimmt die gegenseitigen Rechte und Pflichten feststellen; besonders Miethsstreitigkeiten bilden ebenso häufige als unerquickliche Quellen des Haders und der schweren Benachtheiligung.

Der Vertragsabschluß geschehe also vor dem Bezug der Wohnung, damit beiden Theilen völlige Freiheit bleibt. Schriftliche Contracte lege man zur Vermeidung der oft bedächtlichen Stempelstrafe sofort der Steuerbehörde zur Abstempelung vor. Bleibt der Miether mit dem Miethzins, der Pächter mit dem Pachtschilling im Zahlungs-Verzug und leistet er einer darauf ergangenen höflichen Mahnung nicht alsbald Folge, so zeige man ihm sofort an, daß man wegen des Rückstandes das gesetzliche Pfand- und Zurückbehaltungsrecht an den eingebrachten Sachen, Hausgeräthen und Werkzeugen des Miethers oder den Feldfrüchten des Pächters geltend mache.

Auch das Strafrecht berührt vielfältig den Grundbesitzer. Der Hauseigenthümer oder auch nur rechtmäßige Wohnungsinhaber kann sein Hausrecht wahren, jeden, der unbefugt in seine Räume eindringt oder darin ungeachtet mehrmaliger Aufforderung, sich zu entfernen, verweilt, mit maßvoller Gewalt (auch polizeilicher Hilfe) fortschaffen, sowie Strafantrag bei der Staatsanwaltschaft wegen Hausfriedensbruch stellen, wobei dann für den gehörigen Beweis zu sorgen ist. Wichtig sind die polizeilichen, bei Strafe zu erfüllenden Pflichten, die dem Hausbesitzer obliegen, z. B. bezüglich der Zeit des Dünger- und Kehrichtfahrens, Reinigung der Senkgruben,

Schornsteine, Wegräumung des Schnees auf dem Bürgersteig ꝛc. Streng müssen auch die feuerpolizeilichen Vorschriften und die baupolizeilichen Gebote (Anzeigepflicht, Einreichung eines Risses bei der Behörde) beobachtet werden.

Aehnlich hat der Flur-(Wald-)Besitzer die feld- (und forst-) polizeilichen Verordnungen einzuhalten. Alle diese Polizeigebote sind allerdings örtlicher Natur und ihrer Mannigfaltigkeit wegen nicht sämmtlich aufzählbar. Durch Erkundigung bei der Ortspolizeibehörde wird man aber immer genügende Auskunft erhalten.

Auch das Reichsstrafgesetzbuch enthält manche allgemeine Vorschriften, welche von den Grundstücksbesitzern zu beachten sind, z. B. daß eine Grenzfurche abzupflügen strafbar ist, daß man Gruben, Brunnen ꝛc. an Orten, wo Menschen verkehren, nicht unverdeckt lassen soll ꝛc.

Für einzelne Geschäftsleute bestehen specielle Polizeigesetze, z. B. für Kaufleute mit offenem Laden wegen der Verhängung der Schaufenster während des Gottesdienstes; für Gastwirthe wegen der Feierabendstunde, der Reinigung der Bierpumpen ꝛc.

Gehen wir nun über zu der Frage des Rechtsschutzes in Bezug auf einzelne besonders wichtige Angelegenheiten des wirthschaftlichen Lebens, so müssen wir empfehlen, diesen Rechtsschutz sich durch Verträge zu sichern. Man mache es sich also zur Regel, schriftliche Contracte, nöthigenfalls unter Zuhilfenahme von Zeugen oder eines Rechtsanwalts zu schließen, wenn nicht etwa die Gesetze die notarielle oder gerichtliche Form für die Gültigkeit des Vertrages bereits gebieten, wonach man sich immer zu erkundigen hat.

Die Schriftlichkeit ist bei Verträgen um so unerläßlicher, je länger ein Vertrag dauert oder je näher die Möglichkeit liegt, der eine Vertragsschließende werde mit dem Tode abgehen oder durch irgend einen Umstand veranlaßt werden, die Vereinbarung rückgängig zu machen oder derselben eine falsche Auslegung zu geben. Ist der Contract schriftlich abgeschlossen, so schützt man sich vor einer Menge Verdrießlichkeiten und empfindlicher Nachtheile und hat, im Falle es zur gerichtlichen Klage kommt, gleich sein klares Recht in den Händen.

Ebenso möge nie versäumt werden, die Erfüllung von Verträgen gehörig abzuquittiren und die Quittung, wie alle wichtigen Urkunden, Jahre lang aufzubewahren.

Bei Zurückzahlung eines größeren Darlehns erhellt die Nützlichkeit dieser Maßregel von selbst; aber auch bei allen anderen Auseinandersetzungen, z. B. wenn der Bauunternehmer den ihm aufgetragenen Bau dem Besteller übergiebt, lasse er sich die vertrags-

entsprechende Vollendung desselben bescheinigen; der Kaufmann, welcher sich mit seinem Compagnon auseinandersetzt, errichte darüber einen schriftlichen, alle Zweifel über die gegenseitigen Rechte und Pflichten ausschließenden Vertrag. Bei jedem Vertragsschluß muß geprüft werden, ob der Gegencontrahent auch vertragsmündig ist, also das gesetzliche Alter hat, oder ob er in fremder Botmäßigkeit oder Gewalt steht, wie der Minderjährige unter der väterlichen oder vormundschaftlichen, die Ehefrau unter der Gewalt des Mannes, der Verschwender oder Geisteskranke unter der Botmäßigkeit des Curators.

Jedes dieser Verhältnisse bestimmt, inwieweit sich der ihm Unterworfene durch Verträge verpflichten kann.

Auch Verträge unter Ehegatten sind in der Regel erlaubt. Eheverträge jedoch im eigentlichen Sinne, d. h. solche Contracte, welche das am Orte des ersten nach der Heirath genommenen Wohnsitzes des Mannes für die Ehen geltende gesetzliche eheliche Güterrecht aufheben oder ändern, müssen nach den meisten Landesgesetzen, um giltig zu sein, vor der Eheschließung eingegangen sein, indem sonst der während der Ehe geschlossene Vertrag als verdächtig betrachtet wird und nichts gilt. Solche eigentliche Eheverträge, welche z. B. die am Ort herrschende Gütergemeinschaft ausschließen oder der Frau ein von der Verfügung und Nutznießung des Mannes ausgenommenes Vermögen sichern, z. B. ihr Eingebrachtes, dienen dem Rechtsschutz, sofern sie die Frau mehr oder weniger gegen die Wechselfälle des Erwerbslebens des Gatten sicher stellen.

Ein schriftlicher Vertrag ist ferner stets nöthig, wenn sich Jemand einen Vortheil ausbedingen will, der sich gesetzlich nicht von selbst versteht, so z. B. wenn der Geschäftsherr einen Bediensteten anstellt und sich ausbedingt, letzterer dürfe nach Ende des Dienstvertrags 10 Meilen in der Runde kein Concurrenzgeschäft anlegen; diese Abrede ist giltig und widerspricht der Gewerbefreiheit nicht; hingegen stände mit letzterer im Widerspruch, wenn sich der Bedienstete verpflichten wollte, überhaupt niemals ein solches Concurrenzgeschäft zu gründen. Zur Sicherung der Erfüllung der Verträge suche man den Gegencontrahenten durch Conventionalstrafen zu binden. So z. B., indem ein Principal einen Bediensteten verpflichtet, die Geschäftsgeheimnisse, den Kundenkreis, die Bezugsquellen, den Geschäftsumsatz- und Reingewinn ꝛc. nicht zu verrathen. Hier ist es angezeigt, durch Ausbedingung einer hohen Conventionalstrafe von Vertrauensbrüchen abzuschrecken.

In industriereichen Districten und auch an großen Handelsplätzen kommt es gar nicht selten vor, daß die Spionage nach Ge-

schäftsgeheimnissen allmählich zu einem förmlichen System einer schmutzigen Concurrenz geworden ist. Agenten und Concurrenten machen sich mit Geld und Versprechungen an bislang ehrliche Bedienstete und versuchen durch Bestechung die Geheimnisse des Principals herauszulocken. Am meisten von solchen Versuchungen sind die Fabriken heimgesucht mit ihren technischen Geheimnissen, maschinellen neueren Einrichtungen, Farbenrecepten, Verfahrungsweisen bei der Production, welche den Inhabern meist großen Nutzen und einen beträchtlichen Vorsprung vor ihren Concurrenten gewähren.

Ueberhaupt sichere man sich, wenn man gezwungen ist, Bevollmächtigte, Prokuristen, Repräsentanten oder Commissionäre anzustellen, welche Vermögensobjecte von uns unter die Hände bekommen, möglichst durch eine Geld-Caution. Ist der Bevollmächtigte nicht in der Lage, eine baare Caution zu bestellen, so halte man ihm stets einen Theil seines verdienten Lohnes als Caution zurück.

Eine sehr wichtige Rolle spielt der Rechtsschutz auch hinsichtlich des Geldverleihens auf Hypotheken, also für die Art des Geldverleihens, bei welcher es sich um die zweifellosefte Garantie handelt. Wer Geld zum Darlehen giebt und sich eine Hypothek bestellen läßt, darf das Geld nicht eher hergeben, als bis die Hypothek wirklich bestellt ist.

Dann beleihe man Wohnhäuser mit Miethsertrag nie über die Hälfte, andere Wohnhäuser und Ackergrundstücke nie über zwei Drittel des Taxwerthes, wobei natürlich die voranstehenden Hypotheken und Grundlasten (z. B. ein eingetragener Nießbrauch) mitgezählt werden.

Bei beliehenen Gebäuden lasse man sich ferner für den Fall des Abbrennens die Versicherungssumme cediren. Auf Fabriken oder gewerbliche Etablissements leihe man nur ein Viertel, höchstens ein Drittel der Feuertaxe, denn solche Immobilien haben im Verhältniß zu ihrem Nutzungsertrag einen nur geringen Verkaufswerth. Ueberhaupt muß man bei jeder Beleihung eines Grundstücks sich fragen: wie viel würde ungünstigsten Falles das beliehene Grundstück, wenn es im Wege der Zwangsversteigerung verkauft wird, muthmaßlich erbringen? Mehr als diesen Zwangsverkaufspreis beleihe man nicht, namentlich nicht einen sonstigen Schätzungswerth, denn es treten oft vom Willen des Darlehnsgebers unabhängige Umstände ein, welche bewirken, daß das Grundstück doch unter den Hammer kommt. Allein noch nicht einmal bis zur vollen Höhe des unterstellten Subhastationskaufspreises darf man ein Grundstück beleihen, weil dabei noch gewisse absolut privilegirte Schulden,

namentlich die Zwangsversteigerungskosten und Steuerrückstände, vorabgehen und erst, was übrig bleibt, den Hypothekengläubigern zu Gute kommt.

Es gilt ferner das wirthschaftliche Gesetz: je sicherer die Hypothek, desto niedriger der Zinsfuß; nachstehende (z. B. dritte und vierte) Hypotheken sind unsicherer, als die erste und zweite. Je höhere Zinsen ein Darlehnssucher bietet, desto zahlungsunsicherer ist er aber in der Regel auch, und man beachte bei Hypotheken, daß derjenige, welcher zu hohen Zinsen Geld borgen will, meist nur nach einer Galgenfrist trachtet.

Bei Darlehnsgesuchen, für welche keine genügende oder überhaupt keine hypothekarische Sicherheit geboten wird, suche man den Vermögensstand des Geldsuchers zu erforschen, lasse sich vom Kaufmann, Industriellen oder sonstigen Geschäftsmann die Bilanzen der letzten Jahre vorlegen, sehe ihre Bücher ein (wozu man nöthigenfalls einen Sachverständigen zuzieht), stelle den Umfang seines Geschäfts, den Netto-Reingewinn und die vorhandenen Schulden fest, sehe das Grundbuch zu dem Behufe ein, vergewissere sich, ob er mit seiner Ehefrau in Gütergemeinschaft oder in getrennten Güterverhältnissen lebe, befrage ihn, wie viel Wechsel er laufen hat und wie viel sonstige unverbriefte Schulden, wie hoch sein Haus in der Brandkasse steht u. s. w.

Man suche bei allen Darlehnscontracten die Ehefrau des Darlehnnehmers als Selbstschuldnerin mit zu verpflichten. Nach ähnlichen Gesichtspunkten prüfe man die Zahlungsfähigkeit eines Bürgen. Auf werthlose Objecte borge man nichts, z. B. nicht auf Lebensversicherungspolicen, denn man kann nicht wissen, ob der Versicherte nicht dergestalt seine Pflichten aus dem Versicherungsvertrag verletzt hat oder noch verletzen wird (z. B. durch nicht pünktliche Prämienzahlung), daß die Versicherungsanstalt nie einen Pfennig auf die Police ausbezahlen wird.

Bei vielen Contracten wird es auch angezeigt sein, sich in denselben die Clausel auszubedingen: daß man bei irgend einer Contractsbrüchigkeit des Gegners sofort den Vertrag mit der Wirkung aufzuheben befugt sei, daß der Contractsbrecher alle Ansprüche aus dem Vertrag verwirkt (Verwirkungsclausel).

Wer ein Haus vermiethet, ein Stück Feld verpachtet, bedinge sich stets aus: Kauf bricht Miethe ohne Entschädigung des Miethers (Pächters); alsdann behalten der Eigenthümer und seine Erben die Freiheit, eine günstige Kaufconjunctur sich offen zu halten und zu benutzen.

Beim Ankauf eines Hauses oder Grundstücks vergewissere man

sich vor Allem, ob das zu übertragende Eigenthum nicht irgendwie durch Rechte Dritter beschränkt ist. Es können Dienstbarkeiten darauf ruhen, z. B. ein Anderer Wohn- oder Nießbrauchsrechte an dem Haus ꝛc. haben, dem Nachbar können Gerechtsame zustehen, z. B. nachbarliche Traufrechte, Wasserzuleitungsrechte, Cloaken- oder Spülwasserleitungen, Durchgangs- oder Durchfahrtsrechte, Brunnengerechtigkeiten, Fensterrechte, wonach der Nachbar die Fenster des anzukaufenden Hauses zu verbauen oder doch in seinem Hause uns lästige Fenster anzulegen befugt ist.

Wird gegen das zu erwerbende Haus ꝛc. in irgend einer Beziehung ein nachbarliches Recht geltend gemacht, so ist, wenn nicht Vertragsbestimmungen vorhanden sind, der Besitzstand zu prüfen, besonders in Betracht der etwa noch nicht vollendeten Verjährung.

Zur Erkenntniß der wichtigsten auf einem Grundstück haftenden dinglichen Lasten (Grundschulden und Dienstbarkeiten) genügt Einsichtnahme in's Grund- und Hypothekenbuch.

Um Streitigkeiten zu vermeiden und zu verhüten, daß der Verkäufer nicht Zubehörstücke, die man mitverkauft glaubt, beim Abzug mitnehme, ist es rathsam, dieselben im Contract namentlich zu verzeichnen; Thüren, Fenster, Stubenöfen, Parquets, eingemauerte Spiegel, Verschläge, Wandschränke, Pumpen und was wand-, band-, niet- und nagelfest ist, gilt zwar schon kraft des Gesetzes als mitverkauft; zweifelhaft aber kann dies sein bei Doppelfenstern, Jalousieladen, Doppelthüren, Repositorien und Regalen in den Kellern, Brat-, Koch- und Backöfen, Kesseln, die eingemauert sind in Küchen und Waschhäusern, Klingelzügen ꝛc. — Blumentopfpflanzen, das Meublement und sonstiges Hausinventar ist nicht gesetzliches Zubehörstück und deshalb besonders zu erwerben.

Eine Hauptrücksicht ist auch vom Käufer eines Hauses oder Grundstücks auf die innewohnenden Miether oder die Pächter zu nehmen, namentlich wenn er sofort einziehen möchte, ferner auf die Dauer der laufenden Miethcontracte. Denn obschon nach den meisten Gesetzgebungen der Satz gilt: „Kauf bricht Miethe", so entstehen für den Käufer doch, wenn er das Haus ꝛc. alsbald in Benutzung nehmen will, oft große Schwierigkeiten, namentlich bezüglich der Umbauten und Hauptreparaturen, die keinen Aufschub leiden. Sollen aber die Miether in der Wohnung oder Pacht bleiben, so ist vom Käufer genaue Einsicht von deren Contracten zu nehmen, besonders wenn der die Wohnung des Verkäufers beziehende Käufer wesentliche das Gebäude betreffende bauliche Veränderungen vornehmen oder ein Geschäft treiben will, welches

den Miether im ruhigen Besitz der Wohnung stört und ihm Einreden oder Schadenersatzansprüche gewährt.

Bei Kaufverträgen, betreffend Grundstücke oder Geschäfte, hüte man sich, auch die Schulden in Bausch und Bogen mit zu übernehmen, denn es können später mehr Gläubiger, als vorauszusehen war, auftauchen; was an Schulden mit übernommen wird, specialisire man genau und ziehe es immer gleich vom Ankaufspreis ab. Für die miterworbenen Außenstände des Geschäftsveräußerers behalte man bis zu deren Realisirung aus dem Kaufpreis Deckung zurück.

Besondere Vorsicht ist nöthig bei Verträgen zwischen Eltern und Kindern, weil insbesondere die Eltern, trotz ihres vollsten Rechts, aus begreiflichen Gründen oft Anstand nehmen, die Erfüllung des Vertrags im Rechtsweg zu erzwingen, also lieber Unrecht leiden wollen. Erfahrungsmäßig gehören die Leibzuchts-, Auszugs- oder Altentheilsstreitigkeiten für beide Theile und selbst für das Gericht zu den unerquicklichsten Processen. Diese zu vermeiden, schließe man, wenn möglich, gar keine Leibzuchtsverträge mit den Kindern in der Form ab, daß letzteren schon bei Lebzeiten der Eltern deren Vermögen zu freiem Besitz und Genuß unwiderruflich übertragen wird.

Besser ist es in allen Fällen, bloße Pacht-, Mieth- oder Verwaltungsverträge über das den Kindern überlassene Gut mit ihnen zu schließen und gemäß dem Rechtssprüchwort zu verfahren: „Ich ziehe mich nicht eher aus, bis ich zu Bette gehe", d. h. bei meinen Lebzeiten will ich volle Gewalt über das Meine oder doch über den Rest, den ich zu meinem Unterhalte nöthig habe, behalten, nach meinem Tode mag Alles den Kindern gehören.

Mancher wird freilich denken, er könne seinem Kinde vollkommen trauen und nicht den leisesten Zweifel brauche er in dessen Dankbarkeit und Kindesliebe zu setzen, weshalb er demselben schon jetzt seine Habe, das künftige Erbtheil, unter Vorbehalt des eignen Lebensbedarfs, übereignen könne. Allein die Verhältnisse können sich ändern; aus dem pflichtgetreuen Sohn kann — zumal durch den Einfluß der Frau und deren Verwandten — oder auch schon, weil der Sohn sich finanziell unabhängig fühlt und nun ausartet, ein pflichtvergessener werden.

Der Sohn oder die Tochter, zu deren Gunsten die Eltern auf den Altentheil zogen, kann ferner in kinderloser Ehe versterben und nun fällt das ganze Vermögen der Eltern an die Schwiegertochter und deren Verwandte, also in dritte Hand, namentlich wenn erstere eine neue Ehe eingeht.

Wie oft findet man auch entartete Kinder, welche den Tod der Eltern, die zur Leibzucht sitzen, nicht erwarten können, um auch der Leibzucht ledig zu werden, welche man als eine Ueberlast zu betrachten gewohnt ist!

Das in dem Rechtsverhältniß des Altentheils so häufige Zusammenleben von Eltern und Schwiegerkindern, die fortwährenden Leistungen, welche den Leibzüchtern zu gewähren sind und als eine Unannehmlichkeit empfunden werden, machen das Leibzuchtsverhältniß zu einer Quelle von zunächst häuslichen und später gerichtlichen Streitigkeiten.

Es ist nach alledem mißlich, eigentliche Altentheilsverträge zu schließen und ist dringend zu rathen, diese durch andere, z. B. Miethe- oder Pachtverträge, Verwaltungs- und Vollmachtscontracte ꝛc. zu ersetzen, welche ebenfalls dem Kinde ein gewisses Quantum der Nutzungen eines Vermögens — aber dies widerruflich — gewähren.

Wer sich aber vor einem derartigen Leibzuchtsvertrage dennoch nicht warnen läßt und ihn doch abschließen will, der mag sich ausbedingen, daß er alle Leibzuchtsleistungen nach seiner freien Wahl entweder in natura oder in einer fixen zum Voraus veranschlagten jährlichen Geldsumme zu empfangen hat. Treten alsdann später wirklich Streitigkeiten ein, so kann der Altentheiler jederzeit die Summe Geldes sich auszahlen lassen, nöthigenfalls nach vorgängiger Discontirung und Verkauf derselben an Dritte, und diese Rente in einem Orte, wo er unbehelligt bleibt, ruhig verzehren.

Bei Eingehung einer Ehe — welche jeder gottesfürchtige Mann, weil sie der von Gott gesetzten Ordnung entspricht, nicht nur vor dem Standesbeamten, sondern auch durch einen weihevollen religiösen Akt schließen wird — ist es oft empfehlenswerth, den obengedachten Ehecontract (Ehepacten) abzuschließen und geschieht dies in der gehörigen Form (meist ist Gerichtlichkeit vorgeschrieben), am zweckmäßigsten stets gleich vor dem Eheschluß. Denn alsdann erscheint der Beweggrund des Vertrags berechtigt, das Eingebrachte der Ehefrau nicht in die wechselnden Schicksale der ehemännischen Vermögensverhältnisse als mithaftbar hineinzuziehen, während eine erst während der Ehe vereinbarte Gütertrennung, sofern die Gesetze überhaupt dergleichen zulassen, oft den gegründeten Argwohn der betrüglichen Absicht, die Gläubiger zu verkürzen, rege macht.

Einem solchen Ehevertrag, der die Gemeinschaft der Güter ausschließt, ist aber auch ein gegenseitiger Verzicht auf das gegenseitige gesetzliche Erbrecht der Ehegatten für den Fall, daß Kinder aus der Ehe entspringen, einzufügen; dieser Erbverzicht wird meist vergessen und falls dann der eine Ehegatte

den andern kraft Gesetzes später beerbt, werden die beiderseitigen Gütermassen doch wieder gemeinsam und dadurch würde der Erfolg der ehecontractlichen Gütertrennung wieder vereitelt werden. Für den Fall, daß die Ehe kinderlos bleibt, setze man sich gegenseitig zum Erben ein, damit nicht, wenn z. B. die Ehefrau im ersten Wochenbett stirbt, das Eingebrachte, wie nach vielen ehelichen Güterrechten der Fall, vom Manne an die Verwandten der Frau herausgegeben werden muß, während der Mann eine oft nur geringfügige Abfindung zurückbehält.

Fällt uns eine Erbschaft zu, so ist zu prüfen, ob Unkosten, Lasten oder Schulden zu übernehmen und ob Legate auszuzahlen sind und diese nicht etwa die Erbschaft übersteigen und man dann noch herausbezahlen muß. Einen Nachlaß, welcher der Ueberschuldung verdächtig ist, trete man nur mit der Rechtswohlthat des Inventars an, d. h. man beantrage gerichtliche Inventarisirung mit der Erklärung, man wolle sich jener Rechtswohlthat bedienen. Alsdann haftet man nur bis zum Betrage des Bestandes der Erbschaft für deren Schulden. Offenbar überschuldete Erbschaften schlage man mit ausdrücklichen Worten aus, mische sich auch gar nicht in solche Verlassenschaften ein, damit nicht darin ein stillschweigender Erbschaftsantritt von den Erbgläubigern gefunden werden kann.

Niemand versäume, sich darüber zu erkundigen, wie sein Nachlaß, wenn er alsbald ohne Testament verstürbe, unter den Erben zur Vertheilung kommen würde. Hierüber bestehen oft unrichtige Vorstellungen, zumal die in den verschiedenen Staaten geltenden erbrechtlichen Gesetze sehr verschieden sind.

Wer also seinen letzten Willen erfüllt sehen will, muß sich überzeugen, ob er mit dem gesetzlichen Erbrecht übereinstimmt und wenn dies nicht zutrifft, ein Testament machen.

Sollte Jemand die vielverbreitete abergläubische Scheu hiervor nicht überwinden können, so hat er keinen Anspruch darauf, seine besonderen Wünsche in Ansehung seines Nachlasses dereinst erfüllt zu sehen.

Ein Testament soll man aber stets in gesunden Tagen errichten, denn rasch tritt der Tod den Menschen an und viele Krankheiten sind von der Art, daß sie dem Leidenden die Verfügungsfähigkeit nehmen (z. B. gewisse Gehirnkrankheiten) und das Testament anfechtbar machen, sollte es auch sonst in der gehörigen (regelmäßig gerichtlich zu vollziehenden) Form aufgenommen sein.

Bloße mündliche Versprechungen auf den Todesfall oder privatschriftliche im Nachlaß gefundene Aufzeichnungen des Erblassers

gelten in der Regel Nichts, sondern das Erbrecht und die Erbtheile werden dann trotzdem nach den Gesetzen bemessen.

Jedem Testamente hefte man ein genaues schriftliches Inventar der Nachlaßgegenstände an, und wo kein Testament errichtet wird, lege man ein derartiges privatschriftliches Inventar bei einer Vertrauensperson nieder, damit nicht — was leicht bei einzelstehenden Personen geschieht — Nachlaßsachen verschleppt werden und die Erbschaft ausgeplündert wird, wo dann der Plünderer um so sicherer vor Entdeckung ist, je mehr der Verstorbene, z. B. um weniger Steuern zu zahlen, sein Vermögen und zumal Baarschaften, ausgeliehene Gelder u. s. w. verheimlicht hat.

Gegenüber den großen Vortheilen, die ein rechtsförmliches Testament gewährt, wodurch wir unsere nächsten Angehörigen nach Verdienst belohnen oder bestrafen und Ungerechtigkeiten ausgleichen können, welche durch den Eintritt des Erbrechts kraft des Gesetzes unvermeidlich sind, lasse man sich die nicht allzuhohen Kosten der gerichtlichen Niederlegung des Testaments nicht gereuen.

Ein häufiges Beispiel solcher in den Vorschriften des gesetzlichen Erbrechts sich bewegenden Ungerechtigkeit ist Folgendes: Der älteste oft verheirathete Sohn bleibt bei dem Vater im Geschäft oder führt dessen Gewerbe fort, bezw. treibt dessen Landwirthschaft. Die nachgeborenen Söhne haben einen andern Beruf ergriffen, sind Beamte geworden u. s. w., nachdem der Vater sie oft mit großen Kosten ausgebildet, ausgestattet und auf eigene Füße gestellt hat, und die Töchter sind mit entsprechenden Ausstattungen verheirathet.

Man ist im Allgemeinen darüber einig unter den Familienangehörigen, daß der älteste Sohn, der seinen Vater bis spät in das reifere Mannesalter durch Arbeit und Dienstleistung unterstützt, *vor* den anderen Söhnen und verheiratheten Töchtern einen Vorsprung im Erbtheil haben muß und seinen Geschwistern nur noch einen entsprechenden Antheil herauszuzahlen hat, weil sie schon so viel an Ausbildungskosten und Ausstattung im Voraus haben, auch lange Zeit für sich erwarben, während der älteste Sohn immer noch dem Vater für ein bescheidenes Gehalt dient, und nur nebst Familie seinen Unterhalt von ihm bezieht. Plötzlich stirbt der Vater ohne Testament und es bestimmt nun das gesetzliche Erbrecht, gleiche Theile für alle Kinder, auf welche Theile zwar meistens die Mitgiften der Töchter, *nicht aber die Ausbildungskosten* der Söhne vom Gesetz angerechnet werden. Es erhält also der älteste Sohn eben nicht mehr als der zweite, dritte ꝛc., der vielleicht große Studienkosten verursacht, Zuschüsse als Officier u. s. w. erhalten hat. Der Vater selbst hat eine Gleichtheilung des Nachlasses, wie

er oft mündlich versichert hat, nicht gewollt, der älteste Sohn hat einen Vortheil haben sollen, aber es fehlt die gesetzliche Testamentsform zum Ausdruck dieser Willensbestimmung. Hinterher kommt eine gütliche Einigung selten zu Stande, die eigennützige Schwägerschaft mischt sich hinein und das Gut, Geschäft ꝛc. muß schließlich erbtheilungshalber verkauft werden und bei der Vertheilung des Kaufpreises greift die Ungerechtigkeit Platz.

Bei Erbverträgen oder Testamenten tritt übrigens auch ebenso oft der Fall ein, daß der Vater oder sonstige Erblasser, sei es aus Unkenntniß über die wirkliche Höhe seines Vermögens, sei es in Folge der Vorstellungen und Schmeicheleien des im Hausel ebenden Sohnes oder sonstigen Verwandten, diesem einen zu großen Antheil der Hinterlassenschaft zusichert und den anderen Erbberechtigten zu wenig hinterläßt. Diesen bleibt dann allerdings die Berufung auf das Pflichttheil, da dasselbe aber in der Regel nur ein kärglicher Ersatz für die Erbschaft ist, so müssen sie dafür Sorge tragen, daß der Erblasser rechtzeitig über seinen Irrthum oder sein Unrecht aufgeklärt wird, am besten geschieht dies oft durch gütliche Vorstellungen seitens eines unbetheiligten älteren Verwandten, damit das Testament eine Aenderung erfährt.

Beim Abschluß von Lebensversicherungsverträgen handle man auch nach gewissen Klugheitsregeln. Man verschaffe sich von verschiedenen renommirten Lebensversicherungsanstalten die Statuten und Police-Bedingungen, suche sich ein eigenes Urtheil über deren größere Vortheilhaftigkeit zu bilden und mißtraue Agentenvorspiegelungen. Die Police-Bedingungen sind die Bestimmungen des Versicherungsvertrags. Viele Anstalten haben sich in einer Weise verclausulirt, daß sie den zu Versichernden bezw. denjenigen, welcher dereinst die Policesumme erhalten soll, auf Gnade oder Ungnade in der Hand haben, indem nämlich solche Anstalten sich vorbehalten, daß bei der geringsten, auch unbedeutendsten Vertragsverletzung seitens des Versicherten, der Versicherungsvertrag erlischt, ohne daß selbst die eingezahlten Prämien ihm zurückgezahlt werden, geschweige denn die Policesumme entrichtet wird. Der dem zu Versichernden zugehende Fragebogen der Anstalt enthält oft Fragen, welche vollständig zu beantworten, unmöglich ist, z. B.: „An welchen Krankheiten haben Sie früher schon gelitten?"

Nun bedingen sich viele Anstalten aus, daß auch die geringste Unvollständigkeit oder Unwahrheit bei Beantwortung der Fragen, welche an den Versicherten gestellt werden, das Erlöschen des Versicherungsvertrags und den Verlust des Versicherungsgeldes nach sich ziehen soll. Ergiebt sich also nach dem Tode des Versicherten,

daß er irgend eine Krankheit, wenn auch unwissentlich, verschwiegen hat, so wird die Versicherungssumme von der Anstalt vielleicht nicht ausbezahlt. Gegenüber solchen verfänglichen Fragen mache der zu Versichernde auch seinerseits Vorbehalte oder beantrage deren Streichung; verwerfe wohl gar den ganzen formularmäßigen Fragebogen und schließe einen einfachen Vertrag ab, dessen Einzelheiten dann aus dem gesetzlichen, für beide Theile gerechten Recht des Versicherungsvertrags sich ergeben. Um beim Todesfall die Summe der Lebensversicherung seiner Wittwe und seinen Kindern zu sichern, und die Summe vor der Pfändung durch etwaige Gläubiger zu schützen, schließe man auch die Versicherung direkt zu Gunsten der mit Namen zu nennenden Anverwandten ab und verschaffe sich, wenn möglich, auch die Garantie der Unanfechtbarkeit der Police seitens der Gesellschaft, wenn die Prämie regelmäßig bezahlt wird.

Briefschaften und Papiere, welche zum Beweise von Rechten und Rechtsverhältnissen von Erheblichkeit sind, hebe man sorgsam wie baares Geld auf, was sie ja, wie ein guter Wechsel, zuweilen auch geradezu sind. Nie reiche man bei Gericht, bei einer Behörde, ein Schriftstück ein, ohne eine Abschrift und den Vermerk der Einreichung und den Namen der Behörde ꝛc. zurückzubehalten. Privatpersonen händige man höchstens gegen Quittung solche Papiere ein, in der Regel lege man sie aber nur zur Einsicht vor oder sende Abschriften. Auf anonyme Stellengesuche in den Tagesblättern soll man nie Originale von Zeugnissen einschicken, weil diese oft von Schwindlern auf dem Wege der Chiffre-Annonce erschlichen werden, um sie zu Betrug und Fälschung auf fremden Namen zu gebrauchen. Wem das Gesetz, wie dem Kaufmann und gewissen Gewerbetreibenden (als Branntweinbrennern, Pfandleihern) eine Pflicht zur Buchführung auferlegt, erfülle diese Pflicht gewissenhaft und stütze sich nicht darauf, daß eine unterlassene und unordentliche Buchführung nicht an's Licht kommen werde; denn immer stehen schwere Strafen auf der Verletzung solcher Buchführungspflicht und die Entdeckung kann auf Wegen geschehen, die kein Mensch vorauszusehen vermag. Bei Kaufleuten wird unterlassene oder unordentliche Buchführung als fahrlässiger Bankerott bestraft, wenn der Kaufmann seine Zahlungen einstellt; desgleichen, wenn er die Geschäftseröffnungsbilanz und seine späteren Bilanzen rechtzeitig zu ziehen versäumt.

Die Schrift, namentlich die briefliche Correspondenz, ist häufig die Trägerin von strafbaren Handlungen, besonders von Beleidigungen aller Art, von strafbarer Nöthigung, Erpressung und falscher Anschuldigung. Beleidigung ist es beispielsweise, auf offener Post-

karte Jemanden um eine Schuld zu mahnen, öffentlich in der Zeitung eine Forderung zum Verkauf auszubieten. Kaufmännische Referenzen darf zwar Jeder ertheilen, doch muß er für die Wahrheit mit Beweisen einstehen können, sonst kann er wegen ehrenrühriger Nachrede oder Creditschädigung gestraft werden und ist obendrein schadenersatzpflichtig. Auf Hörensagen soll Niemand dem Ruf und Credit eines Andern nachtheilige Thatsachen verbreiten. Niemals drohe man, selbst um einen wohlbegründeten Vermögensvortheil in die Hände zu bekommen, dem Verpflichteten mit einer Strafanzeige, mag letzterer auch eine Strafthat begangen haben. Denn wird er später durch irgend einen Umstand, z. B. wegen ermangelnden Beweises freigesprochen, so kann sich leicht der Spieß gegen den Drohenden kehren und er wegen Nöthigung angeklagt werden.

Eine wichtige Rolle spielen im Verkehrs- und Erwerbsleben die Fristen und Termine.

In dem Verfahren vor den Behörden erhellt dies von selbst, denn wer vor diesen die Termine nicht inne hält, hat Strafen und Rechtseinbußen zu gewärtigen. Aber auch im täglichen Leben haben wir, abgesehen von gewöhnlichen Zahlungs-, Lieferungs- und Erfüllungsterminen, so zahlreiche Fristen zu beobachten und die drohenden Nachtheile bei Versäumniß sind so schwerwiegend, daß man sich darüber nicht sorgfältig genug unterrichten kann. Es ist unmöglich, hier alle Fristen und Termine aufzuzählen und sei nur Folgendes näher erörtert. Die Bedeutung der gesetzlichen Verjährungsfristen für Forderungen des täglichen Verkehrs ist Jedermann klar; demgemäß wird der Vorsichtige vor Jahresschluß die nöthigen Schritte thun, um sein Recht zu wahren. Dazu gehört aber regelmäßig die wirkliche Einreichung der Klage bei Gericht vor Jahresschluß, eine bloße Anmahnung und selbst schriftliche oder notarielle Anerkennung der Schuld durch den Schuldner genügt nach vielen Landesgesetzen nicht, um die Verjährung zu unterbrechen; wohl aber hat die Zinsenzahlung diesen Erfolg. Die Verjährungsfristen sind theils längere, theils kürzere, je nach den verschiedenen Landesgesetzen. In wohl allen deutschen Bundesstaaten sind für die Forderungen des gewöhnlichen Geschäftsverkehrs die sogenannten kurzen Verjährungsgesetze eingeführt, welche Verjährungsfristen von meist 2—4 Jahren je nach der Art der Forderung landesgesetzlich festsetzen. In Alt-Preußen erging bezüglich Einführung der kurzen Verjährung das Gesetz vom 31. März 1831. Eine große Anzahl von Forderungen und gerade diejenigen, welche im Getriebe des täglichen Lebens entstehen, sind darin einer Verjährungsfrist von 2—4 Jahren unterstellt, welche Frist erst mit dem Ablauf des

31. December desjenigen Jahres zu laufen beginnt, in welchem die Forderung entstanden ist. In Sachsen ist die kurze Verjährung geregelt durch § 1017, § 1018 des bürgerlichen Gesetzbuchs für das Königreich Sachsen vom 2. Januar 1863. Die kurze Verjährungsfrist ist hier für die im § 1017 aufgeführten Forderungen (der Kaufleute, Handwerker, Fuhrleute, Gastwirthe, Privatlehrer, Rechtsanwälte ꝛc.) stets 3 Jahre und diese Frist beginnt ebenfalls erst zu laufen mit dem Schluß des Jahres, in welchem die fragliche Forderung fällig geworden ist. Aehnlich ist es in anderen Bundesstaaten.

Es ist eine dringende Pflicht jedes Geschäftsmannes, sich mit diesen Forderungen und Fristen bekannt zu machen und vor Jahresablauf über seine Außenstände Musterung zu halten und zu beurtheilen, welche dieser Forderungen der Verjährung nahe sind, damit letztere durch zeitige Erhebung der Klage oder Behändigung eines gerichtlichen Zahlungsbefehls gehemmt werden kann. Die allerwichtigsten Fristen des Handelsverkehrs, die trotzdem am häufigsten versäumt werden, hat Artikel 347 des Handelsgesetzbuchs festgesetzt. Wenn nämlich Waare von einem Ort zum andern käuflich übersendet wird, so hat der Käufer die Pflicht:

1. Die Waare *sofort*, soweit dies nach dem ordnungsmäßigen Geschäftsgang thunlich ist, zu *untersuchen*;

2. wenn sich Mängel finden, dieselben *sofort* dem Verkäufer *anzuzeigen*, bei Vermeidung, daß die Waare als genehmigt gilt, außer bei nicht durch sofortige Untersuchung erkennbaren Mängeln, die aber auch ohne Verzug nach der Entdeckung dem Verkäufer bei Meidung der Genehmigung anzuzeigen sind.

Diese Beispiele belegen die Wichtigkeit der Fristen im Geschäftsverkehr und es folgt daraus die allgemeine Regel: Meide jeden Aufschub und besorge, was einmal zu thun ist, möglichst rasch. Beim Aufschub nöthiger gerichtlicher Klagen kommt hinzu, daß der etwa uns obliegende Beweis eines Anspruchs durch die Länge der Zeit gefährdet wird, z. B. Zeugen versterben, Urkunden gehen verloren, zu beangenscheinigende Localverhältnisse werden geändert, anstatt des ursprünglich Verpflichteten ist nach dessen Tode die Klage gegen dessen oft unbekannte, in aller Welt zerstreute Erben zu richten ꝛc.

Als außerordentlich wichtig im Erwerbsleben muß die Ergreifung von Sicherungsmitteln für bedrohte Ansprüche, resp. die Wahrung der Rechte gegen böswillige und fahrlässige Schuldner bezeichnet werden, denn es ist bekannt, daß in dieser Richtung jeder, der nicht mit scharfen Augen

seine Rechte zeitig zu sichern versteht, großen Vermögensverlusten ausgesetzt ist.

Tritt irgend ein Fall ein, nach welchem eine Forderung oder ein sonstiger Rechtsanspruch bezüglich seiner Entgeltung bedenklich erscheint, so muß der Gläubiger, wenn er sich keinen Nachteilen aussetzen will, alsbald eins oder mehrere der Mittel ergreifen, um sein Recht zu verfolgen. Eile thut in solchen Fällen immer Noth, da der Schutz der vermögensrechtlichen Ansprüche nur so lange möglich ist, als der Schuldner noch Vermögen besitzt. Auch brauchen solche Maßregeln nicht zu Härten und Rücksichtslosigkeiten gegen den Schuldner zu führen, da ein human denkender Gläubiger, wenn er bei seinem Schuldner ein redliches Bemühen, die Schuld zu zahlen, beobachtet, diesem nach der Sicherstellung erst recht Fristen gewähren kann und wird.

Die Sicherungsmittel, welche der Gläubiger ergreifen kann, bestehen darin, daß er sich ein bewegliches Pfand, eine Hypothek oder einen Bürgen bestellen lassen kann; er kann sich ferner eine vom Schuldner zu zahlende Conventionalstrafsumme falls dieser nicht, oder nicht rechtzeitig zahlt, ausbedingen, sich eine Baarcaution geben oder zur Sicherheit einen Wechsel ausstellen lassen, der wenn der Haftfall eintritt, in Cours gesetzt wird; der Gläubiger kann endlich die von ihm selbst seinem Schuldner zu gewährende Leistung diesem vorenthalten, bis der Schuldner seinerseits dem Vertrage genügt haben wird. Für gewisse Fälle oder gewisse Geschäfte gewähren die Gesetze auch ein Zurückbehaltungsrecht, so darf z. B. der Vermiether die eingebrachten Sachen des Miethers bis zur völligen Bezahlung des Miethgeldes zurückbehalten. Im Handelsrecht ferner spielen Pfand- und Zurückbehaltungsrechte eine wichtige Rolle. Ein vorzügliches Sicherungsmittel ist für den Gläubiger die Erwirkung eines gerichtlichen Arrests. Letzterer findet statt zur Sicherung der Zwangsvollstreckung in das bewegliche oder unbewegliche Vermögen des Schuldners und zwar wegen einer dem Gläubiger zuständigen, wenn auch noch nicht fälligen Geldforderung. Der sogen. dingliche Arrest findet statt, wenn zu besorgen ist, daß ohne dessen Verhängung die Vollstreckung des Urteils vereitelt oder wesentlich erschwert werden würde. Dieser Arrest erfordert einen bestimmten Grund; er wird z. B. vom Richter verfügt, wenn der Schuldner sein Vermögen verschwendet oder auf verdächtige Weise verkauft oder bei Seite schafft; wenn er auf der Flucht oder der Flucht verdächtig ist, ohne sicherstellendes Vermögen zurückzulassen; wenn Ansprüche gegen einen Nachlaß zu verfolgen sind, dessen Theilung unmittelbar bevorsteht; wenn zu befürchten

ist, daß eine streitige Erbschaft oder ein anderer streitiger Gegenstand von dem Inhaber wesentlich verändert, zerstört oder verschleppt werden möchte; wenn der Miether oder Pächter, ohne Miethe oder Pacht bezahlt zu haben, wegzieht, so werden die eingebrachten Sachen bezw. die Früchte beschlagnahmt.

Wenn unter Kaufleuten für eine Forderung aus beiderseitigen Handelsgeschäften die Bestellung eines Faustpfands an beweglichen Sachen, an Inhaberpapieren oder indossablen Papieren (z. B. Wechseln) vollzogen wird, so genügt dazu die bloße Besitzübertragung des Pfandgegenstandes auf den Gläubiger, bezw. die Uebergabe des indossablen Papiers. Dies kaufmännische Faustpfand oder Depot, wie es im Handelsverkehr heißt, bedarf also keiner weitern Förmlichkeiten, namentlich nicht der Schriftlichkeit. Jener Pfandbesitz wird auch schon erlangt, wenn der Schuldner dem Gläubiger die Schlüssel zu dem Verwahrungsorte der Pfänder übergiebt. Ist jedoch die Bestellnng eines Faustpfands unter Kaufleuten für eine Forderung aus beiderseitigen Handelsgeschäften schriftlich erfolgt (wozu auch genügt, daß der Schuldner einen Depotschein unterschreibt und brieflich das Pfand bestellt oder wenn der Schuldner die allgemeine schriftliche Erklärung abgiebt, daß alle von ihm dem Gläubiger zukommenden Werthpapieren als Deckung dienen sollen) so erlangt dadurch der Gläubiger das weitere wichtige Sicherungsmittel, daß er beim Zahlungsverzuge des Schuldners sich aus dem Pfand bezahlt machen kann, ohne daß es erst einer eigentlichen gerichtlichen Klage bedarf. Der Gläubiger hat vielmehr nur vom Handelsgericht die Bewilligung zum Pfandverkauf nachzusuchen, welches alsdann ohne Gehör des Schuldners und auf Verantwortlichkeit des Gläubigers den Verkauf der verpfändeten Gegenstände anordnet. Von der Bewilligung hat der Gläubiger den Schuldner thunlichst zu benachrichtigen. Der Verkauf selbst braucht nicht öffentlich, auch nicht gerichtlich zu geschehen. Durch die ertheilte Bewilligung bekommt der Gläubiger Art, Zeit und Ort des Verkaufs in seine freie Hand, sofern nicht das Handelsgericht, was ihm freihsteht, eine besondere Art des Verkaufs anordnet z. B. an der Börse. Der Pfandverkauf darf selbst während des Concurses des Schuldners bewirkt werden, auch gewährt die Pfandbestellung ein Zurückbehaltungsrecht an dem Pfandobject. Wenn bei schriftlicher Bestellung des fraglichen Faustpfands auch schriftlich besonders vereinbart ist, daß der Gläubiger sich ohne gerichtliches Verfahren aus dem Pfande befriedigen könne, so erhält dadurch der Gläubiger beim Zahlungsverzug des Schuldners das Recht, öffentlich das Pfand verkaufen zu lassen, (wobei er jedoch

dem Schuldner sofortige Nachricht geben muß) also im Wege der öffentlichen Versteigerung durch eine zuständige Behörde oder einen konzessionirten Auktionator.

Sehr wichtig ist es ferner, bei eintretendem Concurse sowohl als Gläubiger als auch als Schuldner seine Rechte gehörig zu wahren, was neben der Befolgung einer Reihe von Klugheitsregeln nur durch die sorgfältige Beobachtung der betreffenden gesetzlichen Vorschriften möglich ist.

Der Concurs ist ein gerichtliches Verfahren, an welchem mehre Gläubiger betheiligt sind, die nach Maßgabe des gesetzlichen Vorrangs aus dem Vermögen des überschuldeten Gemeinschuldners die Befriedigung ihrer Forderungen suchen. Wer überschuldet ist, und eine begründete Aufbesserung seiner Vermögensverhältnisse nicht in sicherer Aussicht hat, darf sein Geschäft nicht fortsetzen und immer noch neue Verbindlichkeiten auf sich laden, denn dadurch setzt er sich schlimmen Versuchungen aus und kann sich leicht Strafen zuziehen. Er muß vielmehr beim Amtsgericht Concurs anmelden, worauf, wenn die Ueberschuldung festgestellt ist, dem Gemeinschuldner jede Verfügung über sein Vermögen untersagt, ein Concurscurator ernannt und der Concurs eröffnet wird, was öffentlich bekannt gegeben wird. Hieraus soll der Gläubiger Kunde von dem Concurs erhalten, die er sich immer sobald als möglich verschaffen muß. Bei in fernen Ortschaften wohnenden Schuldnern vermittelt diese Nachricht am besten ein entsprechend instruirter Geschäftsfreund oder eine andere zuverlässige Person. Auch werden alle Concurse im Reichsanzeiger sowie in den meisten größeren Zeitungen veröffentlicht.

So bald sichere Kunde von einem erklärten Concurse erlangt ist, hat der Gläubiger zu überlegen, ob er überhaupt daran sich betheiligen, oder ob er, auf Grund gewisser Anhaltpunkte vielleicht warten will, bis der Gemeinschuldner wieder zu Gelde gekommen ist, um ihn dann in Anspruch zu nehmen. Entschließt sich der Gläubiger zur Theilnahme am Concurse, so muß die Forderung nebst etwaigen Pfand- und Vorzugsrechten beim Concursgericht angemeldet (liquidirt) werden und zwar unter Angabe des Schuldgrundes und der Beweismittel. Bei dem weiteren Verfahren hat der Gemeinschuldner in Person oder durch einen geeigneten Vertreter, der zunächst kein Rechtsanwalt zu sein braucht, sich zu betheiligen, möglicher Weise entsteht Streit über den Vorrang der Forderungen, welchen der Gerichtshof entscheidet. Ein Accord, nach welchem die Gläubiger nur gewisse Procente ihrer Forderungen enthalten, dient dazu den förmlichen Concurs zu vermeiden. Hat

man dem Schuldner in keinem schlimmen Verdachte und besitzt man nicht die Ueberzeugung, daß durch das Concursverfahren ein höherer Betrag als das durch einen Accord dargebotene aus dem Vermögen des Schuldners an die Gläubiger gezahlt wird, so thut man in der Regel gut, wenn man dem Accorde beitritt, dadurch Gerichtskosten und Mühewaltungen spart und es dem Schuldner ermöglicht, sein Geschäft weiter zu treiben. Dagegen darf man keine besonderen Abmachungen mit dem Gemeinschuldner treffen, z. B. demselben nicht die Stimme zum Accord gegen das Versprechen späterer vollen Bezahlung, verheißen. Dies wäre strafbar.

Vor der Anzeige des Concurses darf der Gläubiger, wenn er die insolvente Lage des Schuldners bereits kennt, von diesem Zahlung auch nicht mehr annehmen, weil er deshalb nicht nur mit dem Strafgesetzen in Conflict kommen kann, sondern bei Entdeckung des Thatbestandes auch das Erhaltene wieder zur Concursmasse abliefern muß.

Noch strafbarer ist es, wenn Jemand dem Gemeinschuldner vor oder nach angezeigter Insolvenz bei Verschleppung von Vermögensstücken Beihülfe leistet.

Mit der Eröffnung des Concursverfahrens verliert selbstverständlich der Gemeinschuldner die Befugniß, sein zur Masse gehöriges Vermögen zu verwalten oder darüber zu verfügen. Der Schuldner hat aber für die Dauer des Concursverfahrens Anspruch auf Gewährung einer entsprechenden Unterhaltungssumme für sich und seine Familie. Zu beachten ist ferner, daß derjenige, der nach öffentlich bekannt gemachtem Concurse dem Gemeinschuldner noch eine Schuld bezahlt, sie trotzdem nochmals zur Masse zahlen muß, wenn jener das Gezahlte nicht an den Massenverwalter abgeliefert hat. Hatte der Gemeinschuldner gepachtet oder gemiethet, so kann sowohl vom Concursverwalter wie von dem anderen Theile der Vertrag aufgekündigt werden.

Eine wichtige Rolle spielt der Rechtsschutz ferner in den Geldangelegenheiten, welche durch den Wechselverkehr geregelt werden.

Der Wechsel ist sowohl hinsichtlich der bequemen Zahlungsausgleichung, als auch bezüglich der Regelung und Erleichterung des Credits eine der nützlichsten Einrichtungen für die gesammte Geschäftswelt. Jeder, der Wechsel unterschreibt oder in Zahlung nimmt, muß aber, wenn er seine Rechte schützen nnd sich vor großen Nachtheilen bewahren will, mit der Wechselordnung und den Klugheitsregeln des Wechselverkehrs vertraut sein. Mit dieser

Voraussetzung fallen auch alle Angriffe auf die Schädlichkeit des Wechsels, denn derselbe soll nicht nur den Kaufleuten, sondern überhaupt auch allen anderen Personen, die nach Lage der Verhältnisse Vortheile vom Wechselverkehr, sei es als Creditnehmer, sei es als Creditgeber haben können, dienen.

Der unterschriebene oder acceptirte Wechsel legt dem Schuldner oder demjenigen, der ihn indossirt, eine unbedingte Zahlungsverpflichtung zum bestimmten Tage und die Zahlung der vollen Schuldsumme auf. Wer dieser freiwillig übernommenen Verpflichtung nicht nachzukommen vermag, kann sofort gepfändet werden. Abschlagszahlungen und Einreden halten die Wirkungen des Wechselrechts niemals auf, es sei denn, daß der Wechsel nachweisbar gefälscht ist oder ihm sonst eine seiner wesentlichen Eigenschaften, die ihn erst zum vollgültigen Wechsel machen, fehlt.

Es muß daher als oberster Grundsatz im Wechselverkehr aufgestellt werden, daß nur diejenigen Leute, welche in sicheren Vermögens- oder Erwerbsverhältnissen leben, oder welche gewohnt sind, unter Aufbietung aller Anstrengungen ihren Verpflichtungen nachzukommen, Wechselschulden eingehen sollen.

Es hat also jeder, der einen Wechsel unterzeichnet und sich nicht leichtsinnig in Gefahr begeben will, erst sorgfältig zu prüfen, ob er auch im Stande sein wird, der Verpflichtung nachzukommen.

Mehr als die meisten anderen nützlichen Einrichtungen ist nun aber der Wechsel, weil man sich mit ihm verhältnißmäßig leicht baares Geld verschaffen kann, und weil man durch ihn einen Schuldner unwiderruflich verpflichten kann, Mißbräuchen unterworfen.

So dient er oft zum Deckmantel der unsaubersten Geschäfte und verschleiert namentlich wucherischen Handel. Es giebt z. B. der Geldmann A an den Geldsucher B 300 M. Darlehn zu 100% Zinsen und läßt sich darüber einen Wechsel über 600 M. ausstellen, der auch aus Noth gegeben wird. Die Einrede des Wuchers könnte der Geldnehmer B allerdings gegen den Geldmann A, wenn dieser den Wechsel ausklagte, vorbringen; allein der Geldmann A wird den Wechsel an seinen gleichgesinnten Geschäftsfreund C weiterbegeben und letzteren gegenüber kann der Wechselbeklagte B die Einrede des Wuchers nur dann geltend machen, wenn er zufällig in der Lage ist, dem C die Mitwisserschaft von dem wucherischen Geschäft nachweisen zu können, was ihm aber nur in den seltensten Fällen gelingen wird.

Ebenso gefährlich sind die meist so leichten Herzens hingegebenen „Gefälligkeits-Accepte", bei denen Jemand zu Gunsten

eines Andern seinen Namen unter einen Wechsel setzt, sich also als des Anderen Schuldner ausgiebt, ohne es in Wirklichkeit zu sein in der sicheren — aber oft fehl schlagenden Erwartung, daß er niemals aus dem Wechsel werde in Anspruch genommen werden, indem der Andere ja zahlen wolle und müsse. Der Gefälligkeitsacceptant vergißt bei dieser gutmüthigen Voraussetzung nur, daß er es ist, an welchem der Inhaber des weiter begebenen Wechsels sich hält. Dem Gefälligkeitsacceptanten nutzt kein Sträuben und Lamentiren, er muß eben nach dem Gesetze zahlen, einerlei ob derjenige, dem er die Gefälligkeit erwies, ihm die Summe zurückerstattet oder nicht.

Man soll es sich also zum Grundsatze machen, keinen Wechsel zu unterzeichnen, wenn man sich über die Tragweite des Schrittes nicht vollständig klar ist, wenn man sich in einer Zwangslage befindet, oder wenn man „pro forma" eine Wechselschuld eingehen soll. Die Annahme oder Unterzeichnung eines Wechsels „pro forma", also nur zum Schein, kennt die Gesetzgebung nicht, und wer eine Wechselverbindlichkeit eingegangen ist, muß derselben nachkommen oder die Folgen tragen.

Zur besseren Kenntniß der Art der Wechselschuld sei auch noch erwähnt, daß auf eine ganze Anzahl von Vortheilen, auf welche ein gewöhnlicher Schuldner Anspruch hat, und welche er sich durch Forderung von Fristen, Geltendmachung von Einreden ꝛc. zu nutze machen kann, der Wechselschuldner ausdrücklich verzichtet. Es ist also ein gewaltiger Unterschied, ob man ein Wechselschuldner oder ein gewöhnlicher Schuldner ist. Freilich wird auch derjenige, der eine Wechselschuld eingeht und seinen Verbindlichkeiten prompt nachkommt, einen größeren und leichteren Credit erhalten, wie wir in dem Abschnitte über die Creditangelegenheiten näher ausführen werden, als derjenige, welcher sich nicht wechselmäßig für eine Schuld haftbar machen kann oder will.

Da man übrigens nicht immer Freunden und Kunden bezüglich der Geld- und Creditangelegenheiten Gefälligkeiten abschlagen kann und auch thatsächlich oft nur momentane Verlegenheiten vorliegen, welche bei einem Geschäftsfreunde zu beseitigen oft das eigene Interesse erheischt, so wird man zuweilen nicht umhin können, aus Gefälligkeit einen Wechsel zu acceptiren oder zu indossiren. Man mache es sich aber zur Regel dies nur ausnahmsweise und in einer kein wesentliches Risiko für die eigenen Vermögensverhältnisse enthaltenden Höhe der Beträge zu thun, lasse sich ferner von dem, welchem man die Gefälligkeit erweisen soll, ein auf denselben oder einen noch früheren Tag

lautendes Gegenaccept ausstellen oder sonst eine Sicherstellung geben.

Im Wechselverkehr ist auch mit peinlicher Strenge darauf zu achten, daß in den Wechseln, welche man acceptirt, empfängt oder weiter giebt Alles in Ordnung ist, daß die Zahlen der Summe so stehen, daß sie nicht leicht gefälscht werden können, daß die vorschriftsmäßige Wechselstempelmarke am schmalen Ende der Rückseite des Wechsels aufgeklebt und entsprechend kassirt ist, daß man seinen Namen als Giranten oder Indossanten nicht so auf den Wechsel setzt, daß noch ein Anderer seinen Namen davor setzen kann, daß man darauf achtet, ob der Aussteller durch die Worte „nicht an Ordre" oder durch einen gleichbedeutenden Ausdruck die Uebertragung des Wechsels untersagt hat, daß der Wechsel, den man als bezahlen soll, quittirt ist, u. s. w.

Ferner muß der Inhaber eines gezogenen Wechsels (Tratte) darauf achten, ob er denselben zur Annahme präsentiren, resp. nöthigenfalls Protest erheben lassen muß. Diese Verpflichtung findet bei Wechseln statt, welche auf eine bestimmte Zeit nach Sicht lauten.

Solche Wechsel müssen, bei Verlust des wechselmäßigen Anspruchs gegen die Indossanten und den Aussteller, nach Maßgabe der besonderen im Wechsel enthaltenen Bestimmung und in Ermangelung derselben binnen zwei Jahren nach der Ausstellung zur Annahme präsentirt werden. Hat ein Indossant auf einen Wechsel dieser Art seinem Indossamente eine besondere Präsentationsfrist hinzugefügt, so erlischt seine wechselmäßige Verpflichtung, wenn der Wechsel nicht innerhalb dieser Frist zur Annahme präsentirt worden ist.

Wenn die Annahme eines Wechsels überhaupt nicht, oder unter Einschränkungen, oder nur auf eine geringere Summe erfolgt ist, so sind die Indossanten und der Aussteller wechselmäßig verpflichtet, gegen Aushändigung des Mangels Annahme aufgenommenen Protestes genügende Sicherheit dahin zu leisten, daß die Bezahlung der im Wechsel verschriebenen Summe oder des nicht angenommenen Betrages, sowie die Erstattung der durch die Nichtannahme veranlaßten Kosten am Verfalltage erfolgen werde.

Zur Ausübung des bei nicht erlangter Zahlung eines Wechsels statthaften Regresses gegen den Aussteller und die Indossanten ist erforderlich:

1) daß der Wechsel zur Zahlung präsentirt worden ist, und
2) daß sowohl diese Präsentation, als die Nichterlangung der Zahlung durch einen rechtzeitig darüber aufgenommenen Protest dargethan wird.

Die Erhebung des Protestes ist am Zahlungstage zulässig, sie muß aber spätestens am zweiten Werktage nach dem Zahlungstage geschehen.

Die Aufforderung, keinen Protest erheben zu lassen („ohne Protest", „Ohne Kosten") ꝛc., gilt als Erlaß des Protestes, nicht aber als Erlaß der Pflicht zur rechtzeitigen Präsentation.

Aus dem Gesagten erhellt schon von selbst, wie wichtig Rechtskenntnisse auch für den Privatmann sind.

Eine hoch entwickelte Cultur, ein mannichfaltiger Verkehr, Handel, Industrie und Gewerbe, eine fortgeschrittene Technik, nationale, sociale, politische Umgestaltungen — Alles bewegt sich heutzutage in rechtlichen Formen. Das Rechtsleben ist allerdings so mannichfaltig und umfangreich geworden, daß die technische Rechtskenntniß nicht mehr Gemeingut aller Staatsbürger sein, sondern nur den Beruf eines besonderen Standes bilden kann, welcher die Auslegung, Anwendung und Fortbildung der Gesetze betreibt. Weil aber doch das Recht nichts Anderes sein soll und sein kann, als ein Ausdruck der rechtlichen Ueberzeugung des Volksgeistes, so ist das Recht auch Sache des Volkes, ebenso wie auch seine Sprache, und wenn auch unstreitig heute eine umfassende und tiefergehende Kenntniß des Rechts allen Volksgenossen nicht möglich ist, so ist damit keineswegs der enge Zusammenhang zwischen dem Rechte und dem Volksgeiste verloren gegangen. Die Gesetzgebung selbst sucht ihn immer fester zu knüpfen. Dem Laien ist sogar die Theilnahme an der Rechtssprechung gestattet worden. Ehrbare, schlichte Bürger, einfache Landleute sind berufen, über Ehre, Freiheit, Leben und Vermögen der Mitbürger einen Rechtsspruch zu fällen. Jeder unbescholtene Bürger kann in die Lage kommen, als Schöffe mit derselben Machtfülle und Tragweite als der rechtsgelehrte Amtsrichter das Strafgesetz zu handhaben, oder gar als Geschworener zu Gericht zu sitzen, und Kaufleute wirken als vollberechtigte, stimmführende Mitglieder in den Handelsgerichten mit. In den Verwaltungsgerichten sitzen Laien neben Berufsjuristen, in den gewerblichen Schiedsgerichten urtheilen nur Laien, und man hat es auf Seiten der Regierung längst aufgegeben, die Rechtswissenschaft zu einer Geheimlehre der berufsmäßigen Juristen zu machen. Man erkannte, daß das Recht, losgeschnitten vom lebendigen Volksbewußtsein und dem gesunden Rechtsgefühl und Sinn des Volkes entfremdet, den Ausspruch Goethes zur Wahrheit machen würde:

Vernunft wird Unsinn, Wohlthat Plage,
Es erben sich Gesetz und Rechte
Wie eine ew'ge Krankheit fort.

Leider ist in Deutschland immer noch nicht der Rechtswissenschaft ihre gebührende Stellung als ein Zweig der allgemeinen Volksbildung angewiesen worden und doch sollte schon die allbekannte Rechtsregel:

Unkenntniß der Gesetze schützt nicht vor Schaden und Strafe,

Jedem das Bedürfniß nahe legen, sich wenigstens diejenigen nothdürftigsten Rechtssätze anzueignen, mit denen er in seinem Lebenskreise täglich in Berührung kommt.

Der große Friedrich wollte in Preußen einen Rechtsunterricht obligatorisch in die Elementarschulen eingeführt wissen. Und in der That, wenn es wahr ist, daß man nicht für die Schule, sondern für das Leben lernt, so ist die Verbreitung und Verallgemeinerung der Rechtskenntnisse unerläßlich.

Ueberall kommt der Mensch als Träger von Rechten und Pflichten in Frage, und wie häufig erleidet er nicht herbe Verluste, wie oft verstößt er nicht gegen das Gesetz, lediglich in Folge seines gänzlichen Mangels der ursprünglichsten Rechtskenntniß! Rechtskundige, die wir befragen können, sind zwar überall zur Hand, aber von den hohen Kosten abgesehen, ist ihre Hilfe nicht nur fragwürdig, sofern nämlich häufig der Schaden schon geschehen, eine Frist verpaßt ist, wenn wir den Rechtsanwalt consultiren, sondern der Advokat macht uns überhaupt ein gewisses Maaß eigener Rechtskenntniß keineswegs entbehrlich. Denn diese ist schon sehr oft nöthig, um überhaupt erkennen zu können, daß im thatsächlichen Fall das Recht seine Rolle spielt, und daß es an der Zeit ist, sich eines berufsmäßigen Rechtskundigen zu bedienen. Den ordentlichen Rechtsanwalt können wir zwar nie durch eigene Rechtskenntniß ersetzen, denn theils kann der Laie ein solch' eingehendes und umfassendes Rechtsstudium nicht treiben, theils gilt in vielen Fällen der Anwaltszwang, von dem wir später reden werden. Unser Selbststudium der Gesetze hat also, im Verhältniß zur Ausführung unserer Rechte durch den Anwalt, den Hauptzweck, daß wir im Allgemeinen wissen können, ob eine Sachlage gegeben ist, aus der uns ein Rechtsanspruch erwächst, oder doch wahrscheinlicher Weise erwachsen könnte, ob wir z. B. mit einer Entschädigungsforderung durchzudringen hoffen dürfen. Kennen wir hier so wenig vom Gesetz, daß wir nicht einmal den entfernten Gedanken an die Entschädigungsforderung zu erfassen vermögen, so geht unser Schadensanspruch wegen Versäumniß verloren, da wir aus Unkenntniß des Gesetzes keinen Anlaß genommen haben, ihn geltend

zu machen. Der Weg, auf welchem wir uns die nöthige und genügende Rechtskunde aneignen, ist die aufmerksame Lectüre gemeinverständlicher Rechtsbücher und einer populären juristischen Zeitschrift, oder doch eines Fachblattes, welches das für den betreffenden Geschäftsmann Wissenswerthe aus dem Rechtsleben erörtert. Alles dies ist dermalen für alle Berufsstände in ausgiebiger Weise zu wohlfeilen Preisen zu bekommen, aber man denke bei solcher Belehrung an das Sprichwort:

Nur in der Beschränkung zeigt sich erst der Meister!

Man wähle sorgsam nur die das Nöthige enthaltende Lectüre, also Bücher, welche sich mit den uns in unserm Lebenskreise und in unseren Lebensverhältnissen berührenden Rechtssätzen und -Fällen befassen. Vielwisserei ist für den Laien in Rechtssachen verderblich, sie schafft Verwirrung und schließlich kennt ein solches in die Ferne schweifendes Universalgenie nicht einmal die ihm vor den Füßen liegenden, ihn direct in Mitleidenschaft ziehenden Rechtssätze.

Bei aller Gesetzeskenntniß soll der Laie dennoch seine eigenen gerichtlichen Processe nur dann in Person führen, wenn es sich um klare und leicht zu übersehende Rechtsstreitigkeiten vor den Amtsgerichten handelt. Bei allen Landgerichten und den höheren Instanzen ist ohnehin der Anwaltszwang gesetzlich eingeführt, d. h. jede Partei ist gezwungen, durch einen bei dem fraglichen Gericht zugelassenen Rechtsanwalt zu verkehren.

Aber auch im amtsgerichtlichen Verfahren sind die Formen so verwickelt, namentlich in der Zwangsvollstreckung, daß man oft gut thun wird, einen Rechtsanwalt zu bestellen, dessen Kosten stets im Fall des Obsiegs der Gegenpartei zur Last fallen. Nie versäume man in wichtigeren Streitsachen die Annahme eines Rechtsanwalts, sobald sich der Gegner mit einem solchen versehen hat; denn nur so kann man gehörig gerüstet dastehen gegen die vielen Schach- und Winkelzüge, denen das Civilproceßverfahren Raum giebt.

Sonst mache man es sich zur Regel, nur in wichtigen und schwierigen Sachen, oder wenn die Klage außerhalb des Wohnorts zu führen ist, einen Rechtsanwalt zu nehmen, und versäume nie, denselben streng nach den Aussichten des Prozesses zu befragen, um in zweifelhaften Fällen von der Klage absehen oder einen gütlichen Vergleich erstreben zu können.

Der Verkehr mit einem Rechtsanwalt wird durch die Vollmachtsertheilung eingeleitet. Viele Anwälte lassen sich nun vom Proceßführer formularmäßige gedruckte Vollmachtsurkunden aus-

stellen, die dann regelmäßig vertrauensvoll unterschrieben werden. Indessen wird man wohlthun, die einzelnen Bestimmungen und Verklausulirungen sich näher anzusehen und alsdann finden, daß der Rechtsanwalt sich mitunter Vorbehalte und eine Machtfülle bezüglich seiner Verfügungen ausbedingt, die wir als sorgsame und vorsichtige Männer nicht ohne Weiteres gewähren dürfen.

Beispielsweise beanspruchen die meisten formularmäßigen Vollmachten unserer Anwälte, die Befugniß zu ertheilen, den Streitgegenstand und Gelder aller Art im Fall des Obsieges für den Vollmachtgeber in Empfang zu nehmen und darüber zu quittiren. Man hat daher zu prüfen, ob diese Vollmachtsertheilung nöthig erscheint, denn es ist klar, daß man, um sein erstrittenes Geld einzukassiren, nicht immer noch einen Rechtsanwalt dazu braucht. Außerdem entstehen besondere Einkassirungskosten, die der Gegner uns nicht zu erstatten braucht. Man ersuche also den Anwalt, die Stelle seines Vollmachts-Formulars, welche von Empfangnahme des Streitgegenstandes, der Gelder ꝛc. handelt, zu streichen, wenn man dies selbst später besorgen kann.

Der Advokatenstand ist ja zweifellos ein ehrenhafter und verdient Vertrauen, aber es finden sich darin wie in jedem Stande zuweilen Personen, welche natürlich die achtbaren Anwälte nicht herabzusetzen vermögen, die aber doch das Vertrauen ihrer Clienten ausbeuten. Es kommt auch gar nicht so selten vor, daß eine gerichtliche Verurtheilung oder Dienstentlassung eines Rechtsanwalts und fast stets wegen Vergehen gegen fremdes Vermögen stattfindet. Die Entscheidungen, welche der Ehrengerichtshof für die Disciplinarvergehen der Rechtsanwälte zu Berlin das Jahr über erläßt, sind auch so zahlreich, daß sie in einer eigenen Sammlung herausgegeben werden. Auch aus diesem Grunde wird man im Verkehr mit dem Rechtsanwalte Vorsicht üben und sich nach seinem Rufe erkundigen müssen.

Wenn man als Partei das vom Rechtsanwalte vorgelegte Vollmachtsformular prüft, so muß man auf alle diejenigen Clauseln achten, wodnrch der Rechtsanwalt die gesetzliche Vollmacht (§ 77 der Civilproceßordnung) erweitert und sich höhere und größere Machtbefugnisse ausbedingt. Diese Gesetzes-Vollmacht ermächtigt den Rechtsanwalt nur zu allen den Rechtsstreit betreffenden Proceßhandlungen, einschließlich derjenigen, welche durch eine Widerklage, eine Wiederaufnahme des Verfahrens und die Zwangsvollstreckung veranlaßt werden, zur Bestellung eines Vertreters sowie eines Bevollmächtigten für die höheren Instanzen, zur Beseitigung des Rechtsstreits durch Vergleich, Verzichtleistung auf den Streitgegen-

stand, oder Anerkennung des von dem Gegner geltend gemachten Anspruchs; endlich zur Empfangnahme der von dem Gegner zu erstattenden Kosten — also nicht zur Empfangnahme des Streitgegenstandes selbst. Diese Gesetzesvollmacht ist völlig ausreichend, und viele Anwälte begnügen sich auch damit; alles was der Anwalt darüber hinaus sich zugestehen läßt, ist für die Partei entweder vom Uebel, oder es bezweckt doch nur den Vortheil des Rechtsanwalts. Die Parteien sollten sich auf derartige Extrabefugnisse gar nicht einlassen, zumal sie fast stets deren Tragweite nicht übersehen, so z. B. lassen viele Anwälte in der Vollmachtsurkunde sich — in einer allerdings gesetzlich nicht unerlaubten Weise — Tagegelder und Reisekosten von der Partei auch für solche Fälle versprechen, wo sie ihnen vom Gesetz, der Gebührenordnung, nicht zugebilligt sind. Es ist aber nicht einzusehen, weshalb die Partei im Vollmachtsvertrag die so reichlich bemessenen Bezüge der Rechtsanwälte noch erhöhen soll. Da bei der Vollmacht der Wille des Auftraggebers der entscheidende ist, so sollte auch die Partei selbst Bedingungen stellen und hier nie vergessen, den Rechtsanwalt zu verpflichten, daß er den Proceß in Person führen, namentlich die mündlichen Termine selbst oder durch einen andern Rechtsanwalt wahrnehmen muß. Will, was nicht wahrscheinlich, der Anwalt nicht darauf eingehen, so findet sich leicht ein anderer. Es besteht nämlich der Mißbrauch, daß manche Anwälte mündliche Termine bei den Amtsgerichten durch angehende Juristen oder gar durch ihre Schreiber abhalten lassen, indem sie diesen Untervollmacht (Substitution) ertheilen. Soll aber die Proceßführung dieser Art gehandhabt werden, so kann die Partei lieber selbst einen erfahrenen Nichtanwalt zum Proceßvertreter bestellen, was bei den Amtsgerichten zulässig ist.

Außer der Vollmacht ist dem Anwalt eine erschöpfende thatsächliche Instruction über den Grund des einzuklagenden Anspruchs, bezw. der Vertheidigung gegen einen solchen unter Angabe der Beweismittel mitzutheilen. Wenn möglich, bespreche man die Sache mündlich mit dem Rechtsanwalt selbst und lasse sich nur in Ausnahmefällen an den Büreaubediensteten verweisen. Von jedem wichtigen Vorkommniß während des Rechtsstreits lasse man sich benachrichtigen und nach Beendigung desselben erbitte man sich die Handacten, welche Eigenthum der Partei sind, um beurtheilen zu können, ob der Anwalt keine ihn verantwortlich machende Versehen begangen hat. Tauchen Zweifel über die Richtigkeit der Anwaltskosten-Rechnung auf, so lasse man diese von einem Gerichtssubalternbeamten privatim revidiren oder von einem Büreau-

Vorsteher eines andern Anwalts; denn bei der Dehnbarkeit vieler Bestimmungen der Gebührenordnung sind irrthümliche Auslegungen derselben nicht ausgeschlossen. Aeußerstenfalls beantrage man das Kostenfestsetzungsverfahren bei Gericht, oder erhebe eine (kostenfreie) Beschwerde gegen die Gebührenliquidation bei der Anwaltskammer des zuständigen Oberlandesgerichts.

Ein sehr wichtiger Punkt ist die Kostenfrage. Daß die Kosten heutzutage unverhältnißmäßig hoch sind, ist eine landläufige Klage. Es wird durch die Höhe der Gerichtskosten die Absicht verfolgt, die Proceßlust abzukühlen. Man erkundige sich also vor Beginn eines Processes auch nach den Kosten und betreibe eventuell in bedenklichen Fällen gütliche Einigung, statt gerichtlicher Klage.

Scheinbar schlimm sind die Unbemittelten in Proceßsachen daran. Diesem Uebelstande hilft jedoch die jedem wirklich Unbemittelten zustehende Rechtswohlthat des Armenrechts ab, welches in Deutschland sowohl der Partei im Civilproceß (nach § 106 ff. der C. P. O.) wie den Angeklagten (nach § 419 Abs. 3. der Strafproceß-Ordn.) zusteht und einstweilige Kostenfreiheit gewährt.

Von diesem Armenrecht wird theils wegen irriger Vorstellungen darüber, theils aus falscher Scham viel zu wenig Gebrauch gemacht. Der Hauptirrthum besteht darin, daß man vielfach glaubt, um die Kostenfreiheit des Armenrechts zu erlangen, müsse man arm, blutarm im gewöhnlichen Sinne des Wortes oder wohl gar unpfändbar sein. Allein arm im Sinne des Gesetzes ist jeder, der Geld für Kosten nicht übrig hat, und einen Rechtsanspruch auf Bewilligung des Armenrechts gewährt das Gesetz Jedem, der „außer Stande ist, ohne Beeinträchtigung des für ihn und seine Familie nothwendigen Unterhalts die Kosten des Processes zu bestreiten, wenn die beabsichtigte Rechtsverfolgung oder Rechtsvertheidigung nicht muthwillig oder aussichtslos erscheint", (§ 106 der Civ. Proc. Ordn.). Demgemäß würde z. B. ein Geschäftsmann, der eine Familie von 8 Köpfen zu ernähren hat und zwar eine Jahreseinnahme von 2000 Mark hat, aber sonst kein Vermögen besitzt, Anspruch auf das Armenrecht haben können. Der Weg dazu ist folgender. Wer die Kostenfreiheit wünscht, begiebt sich zur Ortsobrigkeit und läßt sich ein Attest ausstellen, in welchem unter Angabe des Standes oder Gewerbes, der Vermögens- und Familienverhältnisse, sowie des Betrags der vom Gesuchsteller zu entrichtenden directen Staatssteuer das Unvermögen zur Bestreitung der Proceßkosten ausdrücklich bezeugt wird. Dieses obrigkeitliche Armuthszeugniß ist nun mit einem entsprechenden Antrag auf Bewilligung des Armenrechts beim Proceßgericht einzureichen, wobei

das Streitverhältniß darzulegen und die Beweismittel anzugeben sind, damit der Richter prüfen kann, ob die beabsichtigte Rechtsverfolgung nicht etwa muthwillig oder aussichtslos erscheint, denn nur für gerechte, anscheinend wohlbegründete Klagen und Einreden darf das Armenrecht bewilligt werden.

Durch die Bewilligung des Armenrechts erlangt nun die Partei einstweilige Befreiung von der Berichtigung rückständiger und künftig erwachsender Gerichtskosten, sowie das Recht, daß ihr zur vorläufig unentgeltlichen Bewirkung von Zustellungen und Vollstreckungshandlungen ein Gerichtsvollzieher und — im Anwaltsprocesse — ein Rechtsanwalt zur vorläufig unentgeltlichen Wahrnehmung ihrer Rechte beigeordnet werde. Von der Sicherheitsleistung für die Proceßkosten ist die unbemittelte Partei ebenfalls befreit. Auf die Verpflichtung, im Falle des Unterliegens die dem Gegner erwachsenen Kosten (insbesondere die von jenem zu zahlenden Anwaltsgebühren ꝛc.) zu erstatten, hat die Bewilligung des Armenrechts keinen Einfluß; dagegen können im Falle des Obsiegens der armen Partei vom Gegner sowohl die Gerichtskosten, als auch die Gebühren des Anwalts derselben beigetrieben werden.

Bei jedem, auch dem nothwendigsten Processe, halte man sich stets gegenwärtig, daß er ein Uebel ist, welches auch für den Sieger Verdrießlichkeiten, mitunter materielle Opfer, die nicht erstattet werden, und Zuziehung von Feindschaften im Gefolge hat. Dabei ist ferner zu bedenken, daß ein uns thatsächlich zustehendes Recht, von dessen Existenz wir felsenfest überzeugt sind, erst, bevor es im Urtheil entschieden wird, gleichwie ein Sonnenstrahl durch ein gefärbtes Glas gebrochen hindurchdringt, durch die Erkenntnißkräfte der Zeugen, Anwälte und Richter hindurchgeht, so daß nach der Verhandlung unseres Rechts dasselbe in einem oft ganz anderen Bilde in die thatsächliche Erscheinung tritt, als es sich in unserm Kopfe malt. Deshalb wird, weil von tausend anderen Zufälligkeiten abhängend, vom Volke die Proceßführung als ein Spiel betrachtet und die Sprache drückt dies aus, indem man zu sagen pflegt: „Dieser hat den Proceß gewonnen, jener hat ihn verloren.“

Kommt es zur Klage, so wird die Sache oft so schwierig und verwickelt, daß es den Kläger bald gereut, überhaupt geklagt zu haben. Entweder kann er Umfang und Höhe seines Schadens nicht beweisen, oder er hat die vorauszusehenden oder unvermutheten Einreden des Verklagten nicht erwogen, oder er hat nicht bedacht, daß der Verklagte nicht der rechte Beklagte ist, oder daß der Kläger es

ist, welcher die den Schadenersatz begründeten Thatsachen auch beweisen muß. Die nothwendige Folge ist dann, daß der Kläger unter Kostenverurtheilung zurückgewiesen wird. Jeder Besonnene wird deshalb die Führung eines Processes wie eine zu überstehende Krankheit fliehen, während es allerdings Rechtsstreitigkeiten giebt, die, obschon uns in der Regel kein directes materielles Erträgniß daraus zufließt, doch unabweislich sind, so, wenn wir eine Klage führen, um unsere gekränkte Ehre wiederherzustellen.

Ist man nach vorhergehender ernster Prüfung entschlossen, einen Proceß zu führen, so fasse man, weil er sich in strengen gerichtlichen Formen bewegt, weil man mit einem widerstrebenden Gegner zu thun hat, und weil endlich dem Gerichtshofe als unparteiischem Dritten auch von unserem Recht durch unsere Thätigkeit, resp. durch unseren Rechtsanwalt die gehörige Ueberzeugung beigebracht werden muß, jede Proceßführung als das schwierigste Lebensgeschäft auf, welches uns begegnen kann.

Es giebt, von Vergleichen abgesehen, noch einen Weg, auf welchem in vielen Fällen der Verdruß, die Fährlichkeiten und hohen Kosten eines Processes vermieden werden können.

Dieser Weg, den wir meinen, ist die Bestellung eines Schiedsgerichts, d. h. die Festsetzung, daß die Entscheidung einer Rechtsstreitigkeit durch einen oder mehrere Schiedsrichter erfolgen soll. Der Vortheil des Schiedsspruchs, welcher letztere übrigens die Kraft eines rechtskräftigen Urtheils genießt und nur aus gewissen gesetzlichen Gründen anfechtbar ist, besteht darin, daß er nach gerechtem und billigem Ermessen verständiger Männer gefällt wird, welche nur nach ihrer Rechtsüberzeugung, ähnlich wie ein Schwurgericht, den Streit schlichten, ohne gerade die besonderen, im Einzelfalle der Billigkeit oft Zwang anthuenden Gesetzesvorschriften schlechterdings anwenden zu müssen. Es ist deshalb rathsam, wo immer es angeht, vertrauenswürdige und einsichtsvolle Personen zu Schiedsrichtern in Streitsachen zu berufen, auch bei Verträgen in einer besonderen Urkunde oder in einem Anhange, bezw. am Schlusse des Hauptvertrags die Clausel der schiedsrichterlichen Vereinbarung einzufügen.

22. Kapitel.

Das Wesen und die Bedeutung des Geldes.

Wer im Leben fest will steh'n,
Muß sich auch auf's Geld versteh'n.

Als Werthmesser für alle Waaren und als Ausgleichsmittel für alle Arbeiten und Leistungen spielt das Geld in der ganzen Welt eine solche einflußreiche Rolle, daß eine Belehrung über das Wesen und die Bedeutung desselben zweifellos von großer Wichtigkeit für ein erfolgreiches Erwerbsleben sein muß.

Da nun das Geld nicht nur in dem wirthschaftlichen Leben des Einzelnen, sondern auch in demjenigen der Völker eine unerläßliche Aufgabe zu erfüllen hat, so ist es nützlich, zunächst das Wesen und die Bedeutung des Geldes nach seinem Ursprunge und seiner Entwickelung in einem kurzen Ueberblicke zu erörtern und dann hieran eine Betrachtung über den Werth, welchen das Geld im Berufs- und Wirthschaftsleben des Einzelnen besitzt, zu knüpfen.

Wenn ein altes Sprichwort sagt, „Gesunder Mensch ohne Geld ist halb krank", so darf damit nicht behauptet werden, daß das Geld, „dieses große Triebrad der Güter", wie es der berühmte englische Nationalöconom Adam Smith genannt hat, als der höchste Zweck des Wirthschaftslebens gelten soll. Doch es ist ein sehr wichtiges und nothwendiges Mittel desselben, durch welches der schwerfällige Tauschhandel, der Geschäftsverkehr der Waare gegen Waare beseitigt und der Handelswelt ein außerordentlich werthvoller Hebel gegeben worden ist.

Die Geschichte zeigt, daß die Naturalwirthschaft mit dem Tauschhandel von Waare gegen Waare nur bei Völkern auf niedriger Culturstufe vorherrscht, dagegen jeder Culturfortschritt auch die Geldwirthschaft fördert, und kaum fangen die Völker an, aus ihrer Kindheit herauszutreten, so bedienen sie sich auch statt des directen Waarenaustausches eines allgemeinen Werthschätzers, also des Geldes.

Dieser Werthschätzer ist bei den verschiedenen Völkern je nach deren Culturentwickelung verschiedenartig, und die auf niedriger Culturstufe stehenden Nationen haben meistens diejenigen Güter, welche ein dringendes Lebensbedürfniß bei ihnen befriedigen, als Tauschwerkzeuge genommen, wie die Nomadenstämme das Vieh, die Jägerstämme Thierfelle ꝛc. In Virginien haben früher der Tabak, in China Kisten Thee als Preisausgleicher gedient, bei den Lappen

galt geronnene und zerstückelte Milch als eine Art Geld, ebenso wie bei den Kirgisen noch zu Anfang des Jahrhunderts Schafe und Pferde als Geld, Wolfs- und Lammfelle als eine Art Scheidemünze benutzt wurden.

Metalle wurden im Allgemeinen erst später als Geld verwendet. In Griechenland wurde um die Mitte des achten Jahrhunderts v. Chr. das Silbergeld eingeführt, bei den Römern war zuerst das Kupfer als Zahlmittel üblich.

Die edlen Metalle verdanken ihren Vorrang vor allen andern Tauschmitteln dem Umstande, daß sie wegen ihrer Gediegenheit und Seltenheit und kostspieligen Production einen hohen Werth besitzen, den sie in ein verhältnißmäßig sehr kleines Volumen einschließen, so daß sie leicht und billig transportirt werden können. Dazu tritt ihre Dauerhaftigkeit, welche ihren Werth auf lange Zeit hinaus zu einem gleichmäßigen gestaltet und ihre große Formbarkeit, durch welche ihnen mit leichter Mühe ein Gepräge verliehen werden kann, mit dem eine glaubwürdige Autorität, also bei uns allein der Staat, ihre Feinheit und Schwere nachweist, und auf diese Weise der Geschäftswelt die jedesmalige Mühe des Abwägens und Probirens des Geldes erspart.

Der Reichthum an Edelmetallen war im Alterthum ein überaus großer, und je mehr die altgriechische Cultur in die rohen Völkerschaften hineindrang, desto mehr wurden diese Edelmetalle, d. h. Gold und Silber, als Tauschmittel für die allmählich sich entwickelnden Handelsbedürfnisse angewendet. In welcher Weise sich schon zu jenen Zeiten die Wechselwirkung von Geld und Arbeit, beziehungsweise Volkswohlstand, dargethan hat, bemerken wir aus dem Umstande, daß, als mit Beginn der Völkerwanderung gegen Ende des vierten Jahrhunderts im römischen Weltreiche der Geldumlauf immer mehr abgenommen hatte und damit ein Fallen der Waarenpreise eingetreten war, auch die Gewerbthätigkeit und der Bergbau in gleichem Verhältnisse darniederlagen. Schon hier findet sich also ein Vorwand für die Richtigkeit des Lehrsatzes des berühmten Nationalöconomen Rodbertus, daß große Mengen von Geld, die in einem Lande coursiren, auf den Handel und Wandel in demselben einen segensreichen und hebenden Einfluß ausüben, während Geldmangel eine Stockung aller geschäftlichen Thätigkeit mit sich führt. In dieser Hinsicht war denn auch die Entdeckung von Amerika und die Eröffnung der dortigen Gold- und Silbergewinnung von ungemein großer Bedeutung für die gänzliche Umgestaltung der Preisverhältnisse in Europa, die sich freilich wegen der langsamen Zufuhr von Gold und Silber aus dem neuen Erdtheil

erst langsam entwickelte, zumal der gleichzeitig wachsende Handel immer mehr Circulationsmittel bedurfte, und der damalige Luxus den größten Theil der amerikanischen Edelmetalle sowohl wie denjenigen, der in Europa und insbesondere in Deutschland gewonnen wurde, absorbirte.

Eine böse Zeit brach über die Culturländer, in denen sich das Edelmetall als Geld eingebürgert hatte, herein, als eine fortwährende Verschlechterung der Reichsmünzen eintrat, welche damals von den Landesherren behufs Verbesserung ihrer Privateinkünfte schon aus dem Grunde mit Leichtigkeit angeordnet werden konnte, weil Münzkartelle zwischen den einzelnen kleinen Staaten, welche im früheren Mittelalter nicht allein in Deutschland, sondern auch in anderen Ländern meist vorhanden waren, nicht bestanden. Dazu trat, daß der Werth des Silbers durch die im Anfang des sechszehnten Jahrhunderts erfolgte Entdeckung der peruanischen Silberminen und durch das gleichzeitig neu angewendete Amalgamationsverfahren zur Erleichterung der Darstellung des Silbers aus Erzen reißend schnell sank und gleichzeitig sich das Steigen der Waarenpreise und der Arbeitslöhne in hohem Grade fühlbar machte. Die traurigen Münzzustände, sodann die auf vielen Waaren haftenden Abgaben und Zölle machen eine Vergleichung der damaligen Preise mit den heutigen äußerst schwierig; nur so viel sei zur Illustration der damaligen Verhältnisse bemerkt, daß seit 1575 bis 1582 in Spanien die Getreidepreise schon auf das Vierfache gestiegen waren und diese Steigerung sich bis zum Schlusse des Jahrhunderts um das Fünf- bis Sechsfache fortsetzte. Was die Lage noch verschlimmerte, war der Umstand, daß die Arbeitslöhne zwar auch in die Höhe gegangen waren, aber doch nicht im richtigen Verhältniß zum sinkenden Geldwerthe; und bei dem Mangel richtiger nationalöconomischer Kenntnisse wurde dies Uebel durch die Gesetzgebung vielfach dadurch vergrößert, daß man einseitige und ganz unverhältnißmäßige Lohntaxen zum Nachtheil des arbeitenden Standes festsetzte, was große Noth und Unzufriedenheit erregte. Das siebenzehnte und achtzehnte Jahrhundert hatte neben vielen anderen durch die großen Kriege und politisch-religiösen Umwälzungen, besonders in Deutschland, entstandenen Calamitäten mit den vorbemerkten Mißständen vielfach zu kämpfen.

Im Laufe der ersten Hälfte des neunzehnten Jahrhunderts hatte sich der Güter-Verkehr mit seinen unzertrennlichen Begleitern, dem Handel und dem Gewerbfleiße, in Folge der modernen Erfindungen, der Eisenbahnen, Dampfschiffe, Telegraphen ꝛc. in gewaltiger Weise verändert und ausgedehnt und dem Volksbedürfnisse

ganz neue Bahnen eröffnet. Da die bisherigen Tauschmittel bei weitem nicht ausreichten, würde eine bedenkliche Stockung in dem soeben lebenskräftig erwachten Verkehr entstanden sein, und es würde bei einer Preissteigerung der Edelmetalle sich sofort ein bedeutendes Sinken der Preise aller anderen Werthgegenstände bemerkbar gemacht haben, wenn inzwischen nicht durch die kalifornischen und australischen Goldschätze, welche im Jahre 1848, bezw. 1851 entdeckt wurden, ein neuer Zufluß von Geldmaterial und damit neue Hilfe geschaffen worden wäre.

Aus dem vorstehend erörterten historischen Entwickelungsproceß unseres heutigen allgemein üblichen Tauschmittels ist deutlich ersichtlich, einen wie großen Einfluß dasselbe auf das Fortschreiten der Volkscultur wie auf den wirthschaftlichen und politischen Fortschritt der Nationalitäten geübt hat. Insbesondere ist diesem Werthmesser und seiner alle früheren Natural-Tauschmitteln übertreffenden größeren Stabilität die genaue Ausgleichung der verschiedenen Werthe zu danken, wodurch auch festere Begriffe über die Frage des „Mein und Dein“ in's Volk gedrungen sind. Die unklaren Begriffe der Werthe, welche unsere Altvodern hatten, haben einer festen Werthbestimmung Platz gemacht, und heute ist Niemand genöthigt, mehr sich anzuschaffen und durch Geld einzutauschen, als er für seine Bedürfnisse wirklich braucht. Das Geld giebt ihm die Gelegenheit der Theilung der Werthe ganz nach Bedarf und Belieben. Jedes Product, jede Arbeitsleistung, kurz alles, was als Factor in der Weltordnung mit thätig ist, kann mit Geld abgewogen werden, und hierin liegt der ungeheure Vortheil dieses allgemeinen Tauschmittels, welcher freilich leider durch die Verschiedenartigkeit der Währungsverhältnisse, auf die wir später noch andeutungsweise zurückkommen werden, abgeschwächt ist. Durch das Geld allein ist eine weitere Fortbildung in der Arbeitstheilung ermöglicht, auf welcher die Großartigkeit der Industrie im Wesentlichen beruht, und die sich auch den übrigen Erwerbsgruppen mitgetheilt und dadurch so große Erfolge auf allen Gebieten der menschlichen Thätigkeit, sei es der körperlichen, sei es der geistigen, erzielt hat. Indem wir durch das Geld in den Stand gesetzt sind, für die Berechnung der Productionskosten einen sicheren Anhalt zu finden, haben wir zugleich die Grundlage zur Bildung der wirklichen Werthseinheiten gefunden.

Die segensreichen Folgen der Einführung des Geldes als Zahlmittel sind aber auch in andrer Weise sichtbar, und zwar zunächst in der Erscheinung, daß die große Einwirkung des Geldes auf Handel und Gewerbe zur Ausbildung besonderer Zweige im

Geldverkehr geführt haben, welche so zu sagen mit dem Gelde Handel treiben.

Wir meinen damit die ganze Reihe von Bankinstituten und Geldwechslergeschäften, die einerseits wirthschaftlich gewirkt haben, indem sie durch Schaffung umlaufender Geldmittel und Geldsurrogate (auf die wir noch zurückkommen) den Handelsverkehr förderten und erleichterten, auch die Gütererzeugung unterstützten, auf der andern Seite auch auf die socialen Verhältnisse einen segensreichen Einfluß übten, da eine Menge von Existenzen durch solche Beschäftigungen gesichert werden. In dieser Beziehung giebt die deutsche Berufsstatistik vom Jahre 1882 einen interessanten Beleg, da die Zahl der im Bank- und Creditwesen Beschäftigten sich auf 22787 belief, wodurch inclusive der Familienangehörigen 66338 Reichsangehörige mittelst des Geldverkehrs allein ernährt wurden.

Wenngleich sich gerade im Geld- und Creditwesen im Laufe der Neuzeit arge Mißbräuche eingeschlichen haben, so können dieselben doch nicht die enormen Vortheile verdunkeln, welche wir dem Gelde und seinem Verkehr verdanken. Auch das Commissions-, Speditions- und Assecuranzwesen, gleich einer andern großen Menge von Vermittelungsgeschäften im Handelsverkehr sind allein durch das Geld in seiner Thätigkeit als ausgleichender Werthmesser entstanden.

Was aber ganz besonders die moderne Geldwirthschaft zur Bahnbrecherin für eine neue Aera gestempelt hat, ist die Thatsache, daß das alte Feudalsystem durch dieselbe gebrochen ward. Das Geld hat das Kapital vom Grund und Boden gelöst und flüssig gemacht. Die Folge davon war unmittelbar, daß Niemand mehr an die Scholle gebunden war, und daß anstatt dessen eine freie Bewegung der wirthschaftlichen Persönlichkeit eintrat. Freilich hat die auf der kapitalistischen Idee begründete Lehre von dem „freien Spiel der Kräfte" in dieser Hinsicht manche Uebertreibungen gezeitigt, welche sich in der Jetztzeit schwer rächen, und die Gebundenheit an Grund und Boden durfte niemals in der radikalen Weise beseitigt werden, wie dies leider geschehen ist. Daß das Kapital sich bei uns ganz und gar eben dieses Grund und Bodens bemächtigt hat, wozu unser Abfall von den alten deutschen Rechtsbegriffen und die Anlehnung an das römische Stadtrecht den Anstoß gegeben hat, scheint uns ein Hauptgrund des Uebels zu sein, an welchem heute die Landwirthschaft krankt. Auch weisen die neuen wirthschaftlichen Erscheinungen bei uns auf Nachtheile hin, welche vielfach durch die vollständige Ungebundenheit des Individuums an Ort und Stelle entstanden sind. Wir bemerken in dieser Hinsicht,

daß für manche Lichtseiten fast noch größere Schattenseiten eingetauscht wurden.

Doch alle diese Mißstände sind keineswegs dem Gelde, bezw. Kapital als solchem, zuzuschreiben, sondern nur der durch ungenügende Gesetze und Einrichtungen in falsche Wege geleiteten Macht des Kapitals.

Diese enorme Macht hat vor allen Dingen eins zu Wege gebracht, was als die Hauptsache und der Grundpfeiler der culturellen Weiterentwickelung der Völker und ihres Aneinanderreihens gelten darf, nämlich das allmähliche Fallen der Schranken, welche sich bisher zwischen Ländern, die gegeneinander sorgsam abgeschlossen waren, gebildet hatten. Die ausgleichende Kraft des Geldes hat in dieser Hinsicht mehr gewirkt als Freundschaftsverträge, politische Interessengemeinschaft und alle anderen, verschiedene Staaten mit einander verbindenden Factoren zusammengenommen, — es hat den friedlichen Verkehr der Culturländer angebahnt, und selbst Geldausfuhrverbote, wie sie zeitweilig erlassen wurden, haben daran nichts verändert und verschlechtert, da das Geld seine internationale Natur niemals hat verleugnen können. Auch in dieser Hinsicht kann man aber unter Umständen zu weit gehen, und wir meinen, daß es wohl Verhältnisse geben kann, in denen die Staatsregierung ein vorübergehendes Verbot der Ausfuhr von Geld und Edelmetallen erlassen darf.

Uebrigens ist es keineswegs richtig, den Begriff des Geldes mit dem des Kapitals immer zu vermengen, und unsere vorigen Auslassungen dürfen, wie sich aus denselben auch ergiebt, nur auf das letztere angewendet werden.

Es wird nun vielfach behauptet, daß das Geld entsittlichend wirke, alle Leidenschaften aufstachle und zum Materialismus führe.

Wir meinen, daß man hierbei das Mittel mit der Sache selbst verwechselt. Denn nicht das Geld an und für sich, sondern der Mangel an sittlichem Charakter bei vielen Menschen hat derartige mißliche sociale Zustände geschaffen; es müssen daher vielmehr Mittel zur Hebung der Sittlichkeit im Volke angewendet werden, wodurch die üble Anwendung des Geldes eingeschränkt wird. Das Geld in seiner natürlichen und richtigen Anwendung kann nur zu dieser Hebung der Moralität mit beitragen, denn als das erste Mittel zur Kapitalbildung im Sinne der Vermögenshebung spornt es zur Sparsamkeit, es ist viel mehr wie jedes andere Gut geeignet, dem Verbrauche entzogen zu werden, und es giebt daher keine Kapitalart, welche weniger dem Verlust ausgesetzt ist wie das Geld.

Der alte Spruch: „Geld regiert die Welt“ braucht keineswegs einer üblen Deutung zu unterliegen, denn gleichwie der menschliche

Körper durch das flüssige Blut lebensfähig und thatkräftig erhalten wird, ebenso geht es mit dem wirthschaftlichen Körper einer Nation, welcher erfreulich wächst und gedeiht, so lange die Adern seines Verkehrs mit dem flüssigen Gelde gespeist werden.

Wenn man noch dazu Gelegenheit hat, zu beobachten, wie wohlthätig der vernünftige Gebrauch des Geldes auf alle socialen und individuellen Verhältnisse einwirkt, wie bedeutende moralische Effecte durch den Sparsinn im Volke erzielt werden, wie sehr wiederum die Sparcassen selbst dazu dienen, um eine erfreuliche Wechselwirkung auf die wirthschaftliche Thätigkeit gewisser Bevölkerungs- und Erwerbsklassen auszuüben, dann kann von einer unmoralischen Kraft, die im Gelde liegen soll, nicht wohl die Rede sein.

Nur wer die befruchtende Thätigkeit des Geldes nicht erkannt hat, wird durch die ihm innewohnende Passivität dazu verleitet, diesen bedeutsamen Factor im socialwirthschaftlichen Leben entweder selbst zu mißbrauchen oder den Mißbrauch, den Andere damit treiben, dem Gelde selbst zuzuschreiben. Dieser Mißbrauch kann sich in vielfacher Art zeigen, zunächst in positiver durch Verschwendung und Genußsucht, Beschaffung sinnlicher Befriedigungsmittel und wie die Arten alle heißen, in denen sich die Lasterhaftigkeit versteckt. Aber der negative Mißbrauch des Geldes ist für die Wirthschaftlichkeit mindestens ebenso gefährlich. Das Geld soll eben nur das Mittel bleiben zum Vermögenserwerb, es soll nicht das Vermögen selbst darstellen; productive Wirksamkeit soll durch dasselbe angestrebt werden, aber es soll nicht entweder brach im Kasten liegen oder gar auf Unternehmungen verwendet werden, deren Unwirthschaftlichkeit von vornherein klar liegt. In solchem Falle wirkt das Geld natürlich geradezu schädlich, es hebt weder den Einzelnen noch das Ganze, sondern entzieht sich der Gütererzeugung, in deren Unterbrechung stets ein gefahrbringender Anstoß zu wirthschaftlicher Zerrüttung liegt.

Wenn sodann darauf hingewiesen wird, daß durch das Geld die Lebensgemeinschaft, in der sich früher die Arbeitsgenossen befunden hätten, gelockert worden sei, daß das patriarchalische Verhältniß zwischen Arbeitgeber und Arbeiter von ehedem in der heutigen Zeit, wo jeder durch Geld abgelohnt würde, zum Nachtheil der Lehr- und Arbeitsverhältnisse geschwunden sei, so ist freilich nicht zu verkennen, daß die Naturalwirthschaft, welche zweifellos eine größere Familiengemeinschaft bedingte, dadurch manchen Ausschreitungen entgegenwirkte, welche man heute hie und da bemerken muß.

Im städtischen Erwerbsleben konnten jene familiären Verhält-

nisse schon ohnehin nicht länger Bestand haben, seitdem die mittelalterlichen Institutionen, wie das Zunftwesen, gefallen waren, und die großen technischen Erfindungen eine Erweiterung der industriellen Thätigkeit nothwendig gemacht hatten. Dort wäre die Naturalwirthschaft, also die Entschädigung der Leistungen durch Waaren und nicht durch Geld, geradezu ein Hemmniß für alle Unternehmungen gewesen, und wir sehen überall da, wo die Ueberbleibsel einer solchen als sogenanntes Truckſystem vorhanden sind, wie große Schäden dasselbe insbesondere der arbeitenden Bevölkerung verursacht, weil jenem System der Mangel eines gleichartigen und in alle Verhältnisse hineinpassenden Werthmessers innewohnt.

Auf dem Lande, d. h. im speciellen landwirthschaftlichen Vertriebe, konnte sich die Naturalwirthschaft in manchen Gegenden noch bis auf den heutigen Tag erhalten, weil die Mannigfaltigkeit der Bedürfnisse nicht in gleich hohem Maße vorhanden ist, wie in der Stadt. Uebrigens ist aus den criminalstatistischen Nachweisungen, wie sie uns vorliegen, keineswegs ersichtlich, daß Rohheit und Gemeinheit auf dem Lande bei der hier noch mehr im patriarchalischen Verhältnisse lebenden Bevölkerung weniger verbreitet ist, wie in der Stadt, wo durch das reine Geldsystem allerdings eine größere Freiheit der Bewegung, aber auch eine größere Selbstständigkeit geschaffen ist, welche auf die Bildung der Charaktere einen wesentlichen Einfluß ausübt. Um das Geld daher zum wirklichen Segen für die Menschheit werden zu lassen, erübrigt nur, daß man auf eine Veredelung des Geldgebrauchs hinwirkt. Dies schließt in sich alle anderen Consequenzen, besonders die in der Ausübung aller bürgerlichen und menschlichen Tugenden bestehen.

Auch die Abhängigkeit des Arbeiters vom Kapitalisten kann nicht auf die Thätigkeit des Geldes zurückgeführt werden, sondern nur zum Theil auf diejenige des Kapitals, was, wie wir schon oben angeführt haben, wohl zu unterscheiden ist.

Im Allgemeinen ist das Abhängigkeitsverhältniß zwischen Arbeit und Kapital nicht derartig, wie dies oftmals fälschlich dargethan wird. Je höher die Intelligenz und persönliche Geschicklichkeit der arbeitenden Classen steht, desto weniger haben sie unter dem Einflusse zu leiden, den die Macht des Kapitals allerdings auf diejenigen Arbeiter hat, welche jeder technischen Fertigkeit entbehrend, nur im Stande sind, Handreichungen der primitivsten Art zu verrichten. Die neuesten Vorgänge in Belgien und Amerika beweisen, wie bedeutend das Gegengewicht ist, welches eine Kategorie von fachlich vorgebildeten Arbeitern den Ausschreitungen des Kapitals gegenüber anwenden kann.

Wir können selbstverständlich weder die übergroße Macht-

entfaltung des Kapitals, noch die der Arbeit für ersprießlich halten, sondern glauben, daß nur in dem Miteinander- und Ineinanderwirken der beiden treibenden Factoren des wirthschaftlichen Lebens eine gedeihliche Entwickelung aller Verhältnisse liegen kann. Soll also weder die Ueberwucherung des einen wie des anderen Elements stattfinden, so wird die Kraft, die in dem Kapital liegt, durch die Hebung der sittlichen Grundsätze und der moralischen Stärke, durch Erziehung von Charakteren bei den Arbeitern, wie durch Beibringung positiver Kenntnisse einzuschränken sein. So zeigt sich, wie man auch das Geld betrachte, in ihm doch ein wichtiges Mittel zur Hebung und Förderung aller irdischen Zustände. Das Geld vermittelt den friedlichen Verkehr, nicht allein innerhalb lokaler Grenzen, sondern über Länder und Meere durch das ganze Weltall, und die Beziehungen, wie sie die Völker heute miteinander haben, wären unmöglich zu Stande gekommen, wenn wir noch auf dem Standpunkte unmittelbaren Güteraustausches uns befänden, und in dem Gelde nicht ein Werthausgleichungsmittel besäßen.

Den größten Antheil an diesen Errungenschaften aber hat der Handel, denn er ist der wahrhafte Vermittler im Güterumsatze, indem er nicht allein das Verhältniß der Production zur Consumtion, des Angebots zur Nachfrage regelt, sondern auch die für den Güterumsatz erforderlichen Geldmittel besorgt und dauernd flüssig erhält. Deshalb wäre der Handel in seiner heutigen Form und Ausdehnung ohne Geld und Geldsurrogate gar nicht denkbar.

Der Geldbedarf eines Landes hängt weder von der Größe der Bevölkerung, noch von jener des Nationalvermögens ab, sondern im Wesentlichen von drei anderen Momenten, nämlich von dem Umfange der Verkehrsgeschäfte, die im Baargeld vollführt werden müssen, von der Schnelligkeit des Geldumlaufs und endlich von der Menge und Umlaufsgeschwindigkeit der Stellvertreter des Geldes, welche letztere wiederum auf dem Credit des Ausstellers beruhen.

Als solche Surrogate, die nur von Nicht-Sachverständigen als überflüssig oder gefährlich bezeichnet werden, gelten Staatspapiere, Banknoten, Wechsel, Cheks u. dergl. m. Daß der Umlauf gedeckter Noten, also solcher, die sofort durch die im Staatsschatz oder in der Casse des Ausstellers liegenden Gelder gegen baar eingetauscht werden können, eben dadurch keinen Schaden herbeiführen kann, liegt klar auf der Hand, aber wir haben auch den Beweis, daß selbst ein ausgedehntes Papiergeldsystem auf die Wirthschaftlichkeit des Landes keineswegs schädigend wirkt. Denken wir an das Law'sche Zettelbankwesen in Frankreich, wo damals nicht allein kein Stillstand

im Handel und Wandel zu bemerken war, soweit dies nicht durch äußere politische Einflüsse geschah, sondern im Gegentheil gerade durch das Surrogat des eigentlichen Geldes ein frischer lebenskräftiger Zug in das wirthschaftliche Leben und Treiben kam.

Freilich ist auch hier das Uebermaß die Grundlage des Uebels, denn wir sehen an der furchtbaren Periode, welche auf die Gründerzeit im Anfang der siebziger Jahre folgte, wie entsetzliche Folgen das sinnlose Hineinschleudern von eingebildeten Werthen in die Wirthschaft eines Volkes haben kann. Uebrigens giebt gerade die Gründerzeit selbst einen ferneren Beleg für unsere Behauptung, daß die Geldsurrogate, allerdings mäßig angewendet, von ungeheurem Nutzen für den Volkswohlstand sind, und zwar ist dies insbesondere ihrer größeren Beweglichkeit zuzuschreiben. Es ist nicht schwer einzusehen, daß die Nothwendigkeit, die ungeheuren Summen, welche der heutige Verkehr erfordert, im Umlaufe, nicht allein innerhalb der Grenzen des Staates, sondern weit über dieselben hinaus, zu erhalten, der Bevölkerung große Opfer auferlegt. Die vorerwähnten Geldersatzmittel, Staatspapiere, Banknoten, Wechsel u. s. w. bieten daher ein Mittel zur leichteren Transaction und gegenseitigen Abrechnung.

Das Papiergeld unterscheidet sich von dem eigentlichen (Gold- und Silbergeld) dadurch, daß das letztere einen thatsächlichen von der ganzen civilisirten Welt einheitlich anerkannten Werth hat, während der Werth des Papiergeldes mit dem Credit seines Ausstellers schwindet. Deshalb besteht in der Benutzung des letzteren stets eine gewisse größere oder geringere Gefahr, in Verlust zu kommen. Der Umstand, daß man gerade Papier benutzt, ist übrigens vollkommen unbedeutend und man könnte ebenso gut Seidenzeug oder Pflanzenblätter, deren Haltbarkeit vorausgesetzt, dazu benutzen, um auf demselben sein Zahlungsversprechen niederzuschreiben. Hierin beruht der Tauschwerth des Papiergeldes, welches man besser mit Creditgeld bezeichnen könnte. Daraus geht schon hervor, wie wesentliche Unterschiede bei diesem Geldsurrogate stattfinden. Ein Bonzettel mit der Beischrift des Inhabers des Hauses Rothschild wird den Meisten wahrscheinlich annehmbarer erscheinen, als eine mit den schönsten Figuren und Inschriften ausgestattete, auf den Staatsschatz des Königreichs Birma lautende Banknote.

Die Erfindung des Creditgeldes ist sehr alt, denn es kam schon bei den Karthagern vor, gefertigt aus einem in Leder gehüllten uns unbekannten Stoff.

In Europa wurde es zuerst in Spanien eingeführt und bürgerte sich alsbald in den übrigen europäischen Staaten ein. In Rußland betrug die Masse des Papiergeldes im Jahre 1780 etwa

40 Millionen Rubel; gegen Anfang des neunzehnten Jahrhunderts wurde dieselbe auf 150 Millionen Rubel erhöht. Auch Oesterreich hat bekanntlich eine große Menge Papiergeld im Umlauf, und schon Joseph II. war in der Lage nach den schlesischen Kriegen eine Summe von 167 Millionen Gulden an Banknoten auszugeben. In Preußen wurden die ersten Schatzscheine als unverzinsliche Staatspapiere im Jahre 1806 verausgabt.

Der Vortheil des Papiergeldes besteht zu Zeiten, wo allseitiges Vertrauen durch gefestigte Verhältnisse im öffentlichen Erwerbsleben und durch gute politische Beziehungen zu den Nachbarvölkern herrscht, abgesehen von der leichteren Transportirbarkeit, auch in den geringeren Kosten der Anfertigung und Abnutzung, wohingegen eine übermäßige Ausgabe von Papiergeld freilich, wie schon erwähnt, auf längere Zeit hinaus der Wirthschaftlichkeit an und für sich keinen Eintrag bereitet, jedoch insofern auch schädlich wirken kann, als sie das Metallgeld aus dem Verkehr treibt, zu gewagten Speculationen Veranlassung giebt und bei eintretenden Krisen, wenn die Banken der Zahlungsverpflichtung nicht entsprechen können, schwere Verluste bereitet, und zwar vornehmlich aus dem Grunde, weil der Werth des Papiergeldes eben ein blos gedachter ist und bleibt.

Was den Einfluß des Papiergeldes auf die Vertheilung der edlen Metalle und ihren Werth anbetrifft, so ist als erster Grundsatz anzuführen, daß aller Papiercredit den Gebrauch der edlen Metalle als Circulationswerkzeug beschränkt. Aber jede Papierausgabe wirkt auch zugleich wie eine plötzliche Vermehrung der edlen Metallmasse auf dem Weltmarkte, dagegen bringt eine Reduction der Papiercirculation die umgekehrte Wirkung einer Verminderung der baaren Circulationsmittel hervor. Alle das Papiergeld betreffenden Schwankungen, welche nur Folge des wachsenden und sinkenden Vertrauens und daher von gleichzeitig ab- bezw. zunehmender Nachfrage nach edlen Metallen zur Befriedigung des Circulationsmittels begleitet sind, wirken gleich einer Papiergeldvermehrung oder Verminderung.

Die Nachfrage nach edlen Metallen auf dem Weltmarkte wird nicht durch die Papiergeldsysteme einzelner Länder beschränkt, sondern diese Systeme üben nur eine lokalisirte Wirkung aus. Wenn das Papiergeld eines Landes in dem Circulationsbedarfe angemessenen Grenzen festgehalten wird, kann dasselbe den gleichmäßigen Werth wie Edelmetalle auf die Dauer ohne bedeutende Abweichungen behaupten, gleichviel ob die Notendeckung immer vorhanden ist; freilich ist das Papiergeld ungleich mehr den zwischen Pari und gänzlichem Unwerth liegenden Schwankungen ausgesetzt,

wie Gold und Silber, kann jedoch durch einen Zwangscours auf einen bestimmten Werth innerhalb des Landes, wo es ausgegeben wurde, erhalten werden.

Uebrigens sehen wir an den heutigen Währungsverhältnissen, wie sie beispielsweise in Deutschland seit Einführung der Goldwährung Platz gegriffen haben, daß mit Ausnahme des Goldes auch unsere Edelmetalle schwankenden Preisen unterworfen sind. Durch die Silbermengen, welche Deutschland bei Einführung der Goldwährung auf den Weltmarkt geworfen hatte, wurde der Preis dieses Metalles so heruntergedrückt, daß der thatsächliche Schaden, den Deutschland durch die besagte Manipulation hatte, sich auf mehr als hundert Millionen beläuft, welcher durch die dauernde Entwerthung des Silbers, das Deutschland selbst producirt, immer weitere Dimensionen annimmt.

Interessant ist in dieser Hinsicht folgende Berechnung, die wir den statistischen Nachweisungen über die deutsche Edelmetall-Production entnehmen: Im Jahre 1884 wurden in Deutschland 208946 kg Silber producirt, welche einen Werth von 31226000 M. repräsentirten, dagegen im Jahre 1885 230388 kg mit einem Werthe von 32964000 M. Dies Metall erfuhr im Jahre 1885 abermals eine Entwerthung von 149,44 M. auf 143,11 M., so daß durch diesen Preisrückgang der Schaden, den Deutschland an seinem eigenen Producte und nicht ohne eigne Schuld hat, sich auf 1458000 M. in den mehrerwähnten Jahren beläuft.

Aus dieser Thatsache und weil in einigen Groß-Staaten, wie z. B. in Oesterreich und Rußland, die Goldwährung nicht existirt und daraus wirthschaftliche Nachtheile für die Producenten anderer Länder gefolgert werden, ist ein Streit um die beste Währung nicht nur in Deutschland, sondern auch in den meisten anderen Culturländern entstanden.

Dieser Streit dreht sich um die Beibehaltung oder Beseitigung der Goldwährung und deren in Aussicht genommenen Ersatz durch die Doppelwährung, nach welcher Gold und Silber als feste Zahlungswerthe gelten sollen, also Silber nicht mehr wie eine Waare auf dem Weltmarkte behandelt werden soll. Da aber, abgesehen von den Vorzügen der Goldwährung, welche in den trefflichen Eigenschaften und dem hohen Werthe dieses Edelmetalles liegen, sich in jedem Lande der Einführung der Doppelwährung große Schwierigkeiten entgegenstellen und wahrscheinlich auch England die Goldwährung beibehalten dürfte und durch deren dominirende Stellung auf dem Weltmarkte das Silber doch wieder zur Waare degradirt wird, so ist wohl von der Einführung der Doppelwährung

oder des Bimetallismus auch kein besonderer Vortheil zu erwarten, es sei denn, daß durch eine internationale Münzconvention dieselbe in allen Staaten eingeführt würde.

Zur Orientirung in der Währungsfrage erwähnen wir noch, daß man unter der Währung die gesetzliche Feststellung desjenigen Werthstoffes versteht, aus welchem die festgesetzten Zahlungsmittel, also das Geld des Landes, hauptsächlich bestehen soll.

Naturgemäß muß für dieses Zahlungsmittel ein fester Werth angenommen werden, und ist in Ländern, in welchen die Goldwährung besteht, also in England und Deutschland, dem Golde diese Eigenschaft beigelegt, während in anderen Ländern, in welchen man die Silberwerthung besitzt, dem Silber ein fester Werth beigemessen wird.

Bei der Doppelwährung werden dagegen Gold und Silber als gleichwerthige Zahlungsmittel behandelt. Außerdem redet man auch von einer Papierwährung, die in solchen Ländern existirt, in welchen durch Zwangscours den papiernen Zeichen ein fester Werth beigelegt worden ist. Dieselbe kann aber in Wirklichkeit gar nicht existiren, da das Werthpapier doch kein wirklicher Werth, sondern nur ein Symbol oder eine Schuldverschreibung ist, mit welcher dem Gläubiger in bedrängten Zeiten keine unbedingte Befriedigung gewährt werden kann.

Unter normalen Verhältnissen, also wenn kein Zwangscours den Werth des Papiergeldes künstlich in die Höhe schraubt, befindet sich dasselbe eben immer in vollständiger Abhängigkeit von dem Metallgelde, resp. von dem Maße der durch dasselbe für das Papiergeld vorhandenen Deckung.

Der Zusammenhang des Papiergeldes mit dem Metallgelde äußert sich auch darin, daß die Folgen einer jeden Veränderung im Preise des ersteren gegen die edlen Metalle auf den Wechselcours des betreffenden Landes Einfluß haben, so wollen wir hier gleich anführen, daß der Preis eines Wechsels, d. h. was der Käufer dem Verkäufer dafür zahlt, der „Wechselcours“ genannt wird, und der Abzug, welchen der Käufer macht, weil ihm das im Wechsel angewiesene Geld nicht sogleich, sondern erst am Verfalltage ausgezahlt wird, „Disconto“ heißt. Dieser Abzug ist als Zins für die gezahlte Summe auf Zwischenzeit anzusehen. Der Kauf von Wechseln beruht auf dem Personalcredit, welchen der Käufer nicht blos demjenigen gewährt, aus dessen Händen er das Papier erhält, sondern Allen, welche durch ihre Namensunterschrift wechselmäßig verpflichtet sind. Die Form der Wechsel und die gesetzlich geregelten Manipulationen mit denselben setzen wir als allgemein bekannt vor-

aus. Sie sind ein unbedingtes Zahlungsversprechen auf bestimmte Zeit und haben schon sehr viel dazu beigetragen, um den Verkehr im Handel zu erleichtern und die Kapital-Transaction zu vermitteln. Freilich ist mit denselben auch schon viel Mißbrauch getrieben worden und leider hat die Wuchergesetzgebung der Wechselwucherei, die schon so viele, besonders kleine Leute, in's Verderben gestoßen hat, noch immer nicht genügenden Einhalt thun können.

Aber diese Schäden können nicht wohl der Einrichtung der Wechsel selbst zur Last gelegt werden, sondern sie beruhen meist auf Leichtsinn, verbunden mit zum Theil vollkommener Unkenntniß der Kraft, welche dem Wechsel durch das Gesetz beigelegt worden und die ihm auch durchaus nothwendig ist, wenn er seinen Zweck zur Erleichterung des Geldverkehrs erfüllen soll. Freilich sind die Gefahren, welche dem Wechselverkehr, wie den übrigen Geldsurrogaten anhaften, nicht zu unterschätzen, denn abgesehen von mehr oder weniger großer Unsicherheit ihrer Einlösung mit Metallgeld, sind sie sämmtlich im Ursprunge nichts als Darlehne für ihre Aussteller.

Die Geldsurrogate würden auch sehr bald ihren wirthschaftlichen Nutzen verlieren, wenn sie nicht durch die Institution der Banken auf das Sorgfältigste gestützt würden. Der hauptsächlichste nationalökonomische Vortheil der Banken liegt im Allgemeinen darin, daß sie geschäftsmäßig die Vermittelung von Nachfrage und Angebot im Credit übernehmen. Von den verschiedenen Bank-Arten möchten wir hier nur Einer Erwähnung thun, nämlich der Volksbanken oder Genossenschaftsbanken, welche auf Solidarhaft gegründet, den kleinen Gewerbetreibenden die Benutzung der Vortheile des Bankwesens bieten sollen. Wenn wir uns über diese Gründungen des verstorbenen Schulze-Delitzsch hier eine kurze Kritik erlauben dürfen, so müssen wir bekennen, daß dieselben ihrem Wesen und ihrer Einrichtung nach wohl kaum den Anforderungen entsprechen, die an sie gestellt werden müssen. Unter „Genossenschaft" kann man wohl nichts anderes verstehen, als das Bewußtsein einer gewissen Zahl von Personen, daß sie bei gleich gearteten Lebens- und Wirthschafts-Verhältnissen ihrer Zusammengehörigkeit durch eine Vereinigung Ausdruck geben. Doch dieser erste Grundsatz findet sich bei der Schulze-Delitzsch'schen Institution nicht in Anwendung, denn die Mitglieder der letzteren befinden sich keineswegs in gleicher socialer oder wirthschaftlicher Lage. Die Solidarhaft stellt sich als eine Summe von kleinen Creditfähigkeiten heraus, welche auf diese Weise das Kapital dem Creditbedürfniß des Einzelnen zur Verfügung stellen. Das ist freilich eine gute Idee, aber leider hat

die Entwickelung der Banken gezeigt, daß einmal gerade die Solidarhaft ihnen verderblich wurde, zum zweiten aber, daß das Kapital auch in diesem Falle den Gemeinsinn überwuchert und das moralische Princip der Creditgewähr an kleine Leute zu einem Actiengeschäft umgewandelt hat, bei welchem der Verdienst die Hauptrolle spielt.

Wirthschaftlich ist es übrigens von Wichtigkeit, sich gegenüber der gewöhnlichen Beurtheilung des Geldes und des Kapitals den Unterschied zwischen beiden einzuprägen.

Das Kapital ist eine *Werthgröße*, während das Geld nur als *Ausgleichmittel für die Werthe* gilt. Gleichwohl trennt die Rechtswissenschaft beide Begriffe nicht, obgleich sie von der Volkswirthschaftslehre wesentlich unterschieden werden. Während also für die Rechtswissenschaft der Schuldner Eigenthümer des Geldkapitals geworden ist, erkennt ihn die Volkswirthschaftslehre nur ein Nutzungsrecht an demselben zu, indem sie den Grundsatz aufstellt, daß das Kapital seinen Eigenthümer nicht vertauschen kann. Das Kapital unterscheidet sich von den beiden anderen Grundlagen der Production, Arbeit und Boden, durch die fast unbegrenzte Macht seiner Vermehrung, und es sind zwei verschiedene Arten desselben zu erkennen, nämlich das *stehende* und das *umlaufende* Kapital, von denen das erstere *benutzt*, das zweite *verbraucht* wird. Wir halten diese Erklärung der beiden Kapitalsarten für eine bessere als diejenige des Nationalöconomen Adam Smith, welcher sagt, daß zum stehenden Kapital solche Werthe gehören, die ihrem Besitzer *unmittelbaren Gewinn verschaffen*, ohne daß sie erst in fremde Hände gehen, zum umlaufenden Kapital aber solche gehören, die nicht eher Gewinn gewähren, *bis sie in Umlauf gesetzt sind*. Dies ist insofern mangelhaft, als abgesehen von Geld und fertigen Waaren, welche nur bei der Veräußerung den Gewerbetreibenden Nutzen bringen, auch beispielsweise Sämereien und Futter zum umlaufenden Kapital zu rechnen sind, obwohl sie nicht den Besitzer wechseln. Besteht also das Kapital ursprünglich überhaupt nicht aus Geld, sondern aus allem, was mit Hilfe der Naturkräfte und der Arbeit zusammen zur Erzeugung von immer neuen Werthen nöthig ist, so spielt das Geld als die treibende Kraft im modernen Productionsleben hierbei doch die größte Rolle.

Geht aus dem Gesagten auch schon deutlich genug die hohe Bedeutung des Geldes für die menschliche Cultur hervor, so muß es doch von größter Wichtigkeit sein, auch noch die Rolle zu charakterisiren, welche das Geld in dem Wirthschaftsleben *des Einzelnen* spielt.

Das Geld ist nicht nur im Völkerleben, sondern auch im Erwerbsleben jedes einzelnen Menschen das wirthschaftliche Universalmittel, um zu seinem Nutzen Güter aller Art, sowie Arbeitskräfte und ähnliche Leistungen zu verwerthen, dieselben zu erwerben oder zu entäußern, je nachdem es die Verhältnisse erheischen.

Der Culturmensch der Gegenwart, der für sich selber zu sorgen und zu schaffen hat und weder ein kärgliches Einsiedlerleben führen, noch sich auf die Mildthätigkeit seiner Nebenmenschen stützen darf, muß also, um ein gedeihliches wirthschaftliches Dasein haben zu können, auch eine entsprechende Menge Geld besitzen oder doch in der Lage sein, das nöthige Geld regelmäßig zu erwerben, weil er nur durch dasselbe seine nothwendigsten Bedürfnisse befriedigen und seinen Pflichten gegen seine Angehörigen und die menschliche Gesellschaft gerecht werden kann.

In vielen Fällen wird nun der Besitz von Grundstücken, Vieh, Waaren u. s. w. ziemlich gleichbedeutend mit dem Geldbesitze sein, doch kann dies nur dann als zutreffend gelten, wenn diese Güter rasch und gut verkauft, also gegen Geld eingetauscht werden können, oder wenn man in der Lage ist, sie zu günstigen Bedingungen zu beleihen.

Ist dies nicht oder nur unter großen Opfern und Schwierigkeiten möglich, so wird man trotz des Besitzes von sonstigen werthvollen Gütern geldarm und muß in schlimme wirthschaftliche Calamitäten gerathen.

In unseren heutigen Culturverhältnissen kommen ja solche Beispiele, daß man sich durch Verkauf oder Verpfändung von Werthgegenständen kein Geld verschaffen kann, fast nicht mehr vor, sie sind aber in früheren kritischen Zeiten, vor Kriegsausbrüchen und in sonstigen Zuständen allgemeiner Hoffnungslosigkeit dagewesen und können durch eine Verkettung mannigfacher Bedrängnisse, wenn z. B. ein Land oder eine Provinz gleichzeitig von Krieg und Epidemie schwer heimgesucht würde, so daß Handel und Wandel vollständig darniederläge, auch wieder eintreten.

Auch passirt es zuweilen den in abgelegenen Landestheilen wohnenden Ansiedlern Amerikas oder Australiens, daß sie sonst Alles besitzen, was an sich einen soliden Werth repräsentirt, Grundstücke, Viehheerden, Wolle, Getreide, Holz u. s. w., aber nur kein Geld. Der Mangel desselben bringt dann jene Leute, welche in weltentlegener Gegend ihre Producte nicht verkaufen können, meistens in eine so große wirthschaftliche Nothlage, daß sie, wenn sich nicht bald Gelegenheit bietet, ihre Erzeugnisse in Geld umzusetzen, ihr Hab und Gut im Stiche lassen und nur mit wenigen Habselig-

keiten nach einem höher cultivirten Gebiete auswandern, in welchem man Geld und damit das, was zur Leibesnahrung und Nothdurft und zur Verschönerung des Daseins nöthig ist, erwerben kann.

Wir haben dieses thatsächlich vorkommende Beispiel gewählt, um die Unentbehrlichkeit des Geldes im Erwerbsleben des Einzelnen schlagend nachzuweisen, denn nur mit Hilfe dieses Universalmittels kann auch der regelmäßige und nothwendige Austausch der Güter und Leistungen im wirthschaftlichen Leben des Einzelnen stattfinden, nur mit dessen Hilfe ist es möglich, die mannigfaltigen menschlichen Bedürfnisse zu befriedigen.

Aber so werthvoll das Geld auch bereits aus diesem Grunde für das wirthschaftliche Leben jedes Menschen sein muß, so ist es doch auch in anderer Hinsicht ein sehr wichtiger und einflußreicher Factor, ja man darf sagen, daß es ein schätzenswerthes Machtmittel ist.

Jeder, der irgend eine, wenn auch kleine, Summe Geldes besitzt, hat damit auch eine Macht in Händen, mit welcher er etwas Ersprießliches zu vollführen vermag. Er kann damit seine Ausbildung vervollkommnen, seine Kenntnisse vermehren, etwas Nothwendiges anschaffen, auch sein Dasein angenehmer gestalten, was Alles zur besseren Entfaltung des menschlichen Strebens beiträgt.

Sehr zu beachten ist auch, daß der Besitz von Geld den Menschen freier und unabhängiger macht als alle die menschliche Freiheit garantirenden Gesetze. Man denke sich nur in den Zustand eines Menschen, der kein Geld besitzt. In welcher hilflosen Lage steht er in der Welt! Trotz der ihm garantirten bürgerlichen Freiheit kann er sich, sozusagen weder regen, noch bewegen. Er muß harte Entbehrungen erdulden, ist auf die Mildthätigkeit seiner Nebenmenschen angewiesen, hat in Bezug auf seine Thätigkeit keine Wahl, muß zur Fristung seines Daseins Arbeiten verrichten, wie sie ihm vor die Hände kommen, und wenn dies auch keine Schande ist, so wird der Betreffende doch dadurch auf kürzere oder längere Zeit in die gedrückteste Lage gebracht.

Noch viel schlimmer als bei dem Besitzlosen tritt aber der Mangel an Geld bei dem zahlungsunfähigen Schuldner auf, zu dessen Zustande der Unfreiheit in der Regel noch eine Reihe der tiefsten Demüthigungen hinzutreten. Die Furcht vor diesen Demüthigungen führt dann wieder furchtbare Versuchungen herbei, welche den leichtfertigen oder verzweifelten Schuldner zu Lug und Trug, ja zu schweren Verbrechen verleiten.

Man sagt deshalb durchaus nicht zu viel, wenn man behauptet, daß der Besitz von Geld eine Lebensfrage für jeden Men-

schen ist, und daß ein Mensch, der kein Geld besitzt oder gar Schulden hat, einem traurigen Loose verfallen ist, und daß nur Leichtsinn oder noch schlimmere Eigenschaften an Stelle dieser nackten Wahrheit ein Trugbild setzen können.

Trotz der Unentbehrlichkeit des Geldes dürfen wir uns aber nicht über den wirklichen Werth desselben täuschen. Es ist wohl ein durchaus nothwendiges Hilfsmittel des wirthschaftlichen Lebens, aber es ist trotz seiner Macht in keiner Weise zu den höchsten Gütern des Daseins zu rechnen.

Man kann sogar sagen, daß das Geld an sich seinen hohen Werth nicht ausmacht, sondern daß erst die rühmliche Art, wie man es zu erwerben, zu erhalten und anzuwenden versteht, den wahren Werth des Geldes bildet.

Daraus ergiebt sich ferner die nicht genug zu beherzigende Thatsache, daß nur der richtige Gebrauch des Geldes zum Wohlstande führt und allerlei herrliche Tugenden, die Sparsamkeit, die Fürsorge, die Freigebigkeit, die Großmuth und die Rechtschaffenheit begünstigt oder zur Voraussetzung hat, daß aber der Mißbrauch des Geldes unmittelbar mit Untugenden und Schändlichkeiten zusammenhängt und die verderbliche Genußsucht, die Verschwendung, die Gewinnsucht, den Geiz, den Wucher, die Unehrlichkeit und noch schlimmere Dinge hervorbringt.

In der Hand des Weisen und Edlen ist das Geld ein Machtmittel, ein Zauberstab, mit dem er sein und seiner Familie Dasein angenehmer gestaltet, aber auch für die Zukunft Sorge trägt, den Bedrängten zu Hilfe eilt und Opfer zum Wohle des Vaterlandes oder Gaben zur Förderung der allgemeinen Culturinteressen darbringt.

In der Hand des Thoren oder Pflichtvergessenen wird jedoch das Geld zur gleißenden Schlange, welche ihn unter allerlei Verlockungen zu schlimmen Enttäuschungen oder gar in's Verderben und Elend führt.

Der Thor wähnt sich im Besitze einer Geldsumme reich und wird durch den verkehrten Gebrauch, den er mit derselben vornimmt, bettelarm. Der Habsüchtige sucht in der Anhäufung großer Reichthümer sein Glück und findet es nie dabei, oder er verliert das, was er vielleicht vordem noch besaß.

Es geht daraus hervor, daß die richtige Behandlung der Geldangelegenheiten von einer außerordentlichen Wichtigkeit für die gedeihliche Entwickelung des Wohlstandes ist und daß sowohl denselben, als auch den mit ihnen in inniger Wechselwirkung stehenden Fragen mit Recht eine ganze Reihe von den nächsten Abschnitten dieses Buches gewidmet ist.

Es gilt eben, in jeder Beziehung den eigentlichen Werth des Geldes gehörig darzuthun, daß es weder über Alles zu achten, noch zu mißachten ist, daß man ferner kennen lernen muß, was man mit dem Gelde erreichen kann und soll, sich aber auch darüber klar zu werden hat, was für Eigenschaften dazu gehören, um in den Besitz von Geld zu gelangen und einen ersprießlichen Gebrauch mit demselben vorzunehmen, und daß endlich mehr in diesen Eigenschaften als in dem Gelde selbst die Grundpfeiler des Wohlstandes enthalten sind.

Dasselbe ist zwar ein großes, aber doch unvollständiges Machtmittel, von welchem der wackere Matthias Claudius singt:

„Und all' das Geld und all' das Gut
Gewährt gar schöne Sachen;
Gesundheit, Schlaf und guten Muth
Kann's aber doch nicht machen."

---

23. Kapitel.

Die Geldangelegenheiten.

„Das Geld soll man im Kopfe und nicht im Herzen haben."
Swift.

„In Geldsachen hört die Gemüthlichkeit auf."
David Hansemann.

„Man behandle nie Geldangelegenheiten mit Leichtsinn, im Gelde liegt Charakter."
Bulwer Lytton.

Im Hinblick auf den hohen Werth des Geldes im wirthschaftlichen Leben muß es von größter Wichtigkeit für die Entwickelung des Wohlstandes jedes Menschen sein, daß er vom Gelde den richtigen Gebrauch macht. Vom Gelde hängt, wie bereits hervorgehoben wurde, das Glück eines Menschen allerdings nicht ab, wohl aber steht die Art, wie Jemand seine Geldangelegenheiten behandelt, mit der Begründung und Erhaltung seiner Wohlfahrt in der innigsten Wechselwirkung. Zum Beweise für diese Behauptung braucht man sich nur danach umzusehen, wie Dieser oder Jener das Geld, welches er ererbt, erworben oder durch glückliche Umstände gewonnen hat, benutzt, und man wird daraus die sichersten Rückschlüsse auf seinen Charakter nnd sein Schicksal ziehen können.

Betrachten wir die Geldangelegenheiten zunächst im Allgemeinen, so hängt die richtige Behandlung derselben vorwiegend davon ab, daß man dem Gelde weder einen zu hohen, noch einen

zu geringen Werth beimißt. Eine Ueberschätzung des Geldwerthes führt zum das Leben vergiftenden Geize, zur unersättlichen Habsucht, oder zu leerer Genußsucht, verachtenswerther Prunksucht, niedrigem Materialismus und anderen schändlichen Auswüchsen der Selbstsucht. Eine Geringschätzung des Geldes führt dagegen zu wahnsinniger Verschwendung, lüderlichem Lebenswandel und schließlich in Armuth, Elend und Schande.

Es paßt daher nirgends treffender als auf die Behandlung der Geldangelegenheiten die Klugheitsregel vom goldenen Mittelwege. Alle extremen Arten in dem Gebrauche des Geldes sind zu vermeiden und die Verwendung desselben muß so viel als möglich eine maßvolle sowohl in der Richtung des Ausgebens als auch des Zusammenhäufens sein, um weder in den Fehler der Verschwendung, noch in den des Geizes zu gerathen, und um im Stande zu sein, die goldene Mittelstraße eines weisen Lebensgenusses und einer vorsorglichen Sparsamkeit wandeln zu können.

Um den rechten Gebrauch vom Gelde machen zu können, ist es auch gut, sich öfters an das eigentliche Wesen des Geldes zu erinnern. Diejenigen, welche Neigung haben, das Geld als das höchste Gut dieser Erde zu schätzen und deshalb in schmutzigen Geiz und schnöde Gewinnsucht gerathen können, sollten öfters daran denken, daß der Geldbesitz in einseitiger Überschätzung, statt uns ein wirkliches Glück zu bieten, uns nur ein leeres Phantom vorgaukelt und uns mit dem fortwährenden Gelddurste der Selbstsucht peinigt.

Alle jene jedoch, und sie scheinen uns die Mehrheit der Menschen zu sein, welche den Werth des Geldes unterschätzen und nicht gehörig achten, also das ungezählte Heer der großen und kleinen Verschwender, der Leichtsinnigen und Gedankenlosen in der Behandlung der Geldangelegenheiten, mögen in tiefere Betrachtung ziehen, daß das Geld das Universalmittel ist, um alle Lebensbedürfnisse zu befriedigen und seinen Verpflichtungen nachzukommen, daß ferner sein Besitz unbedingt nothwendig ist, um eine unabhängige, geachtete Stellung in der Welt einzunehmen und nicht in Unfreiheit, Schulden und bittere Noth zu gerathen, daß das Geld ferner dazu dient, um seine Fähigkeiten auszubilden, sich ein behagliches Leben zu gestalten, Barmherzigkeit zu üben und für Krankheit und Alter Vorsorge zu treffen.

Manche oberflächlich Urtheilende werden sagen, daß dies ja lauter selbstverständliche Dinge seien. Selbstverständlich sind sie wie tausend andere Sachen wohl, nur beobachten die meisten Menschen diese selbstverständlichen Dinge nicht genügend, und man

thut kein Unrecht, wenn man behauptet, daß in wirthschaftlicher Beziehung die meisten, größten und verhängnißvollsten Fehler auf dem Gebiete der Geldangelegenheiten begangen werden, und daß eine gründliche Belehrung über dieselben nur zum Nutzen und Frommen für Jung und Alt gereichen kann.

Man betrachte deshalb das Geld und den Besitz von in große Geldsummen umwandelungsfähigen Reichthümern niemals als Zweck und Ziel seines Strebens, sondern erblicke im Geld und Gut nur die Mittel zu einem guten und edeln Lebenszwecke.

Daraus folgt weiter, daß man die Geldangelegenheiten weder zu einer Sache des Herzens, wie es der Geizhals thut, noch zu einem Gegenstande der Gleichgiltigkeit, wie es die Art des Verschwenders und Thoren ist, machen darf, sondern man muß die Geldangelegenheiten lediglich als eine Sache des nüchternen, praktischen Verstandes ansehen: alsdann fällt uns deren richtige Behandlung am leichtesten.

Soll man nun deshalb sein Herz nicht an das Geld hängen und dasselbe auch nicht leichtsinnig behandeln, um nicht der Spielball gefährlicher Neigungen und Bestrebungen zu werden, so lehrt uns also der praktische Verstand, daß, wie einst David Hansemann sehr richtig in einem trefflichen Wortspiele bemerkte, in Geldangelegenheiten die Gemüthlichkeit aufhört, das heißt, daß an die Stelle einer vertrauensseligen, oberflächlichen und leichtsinnigen Beurtheilung der Geldsachen eine ernste, strenge und mit den thatsächlichsten Verhältnissen rechnende Behandlung derselben treten muß.

Das Geld ist und bleibt eben der Universalhebel für das wirthschaftliche Leben der Völker wie der einzelnen Culturmenschen, und wer kein Geld besitzt oder keinen richtigen Gebrauch von demselben zu machen weiß oder sich auf die Krücken erborgter Gelder stützen muß, der wankt in wirthschaftlicher Beziehung wie ein Kranker und Lahmer dahin.

Es kann auch gar nicht genug hervorgehoben werden, daß der Besitz genügender Geldmittel in sehr inniger Wechselbeziehung mit der Art, wie Jemand seine Geldangelegenheiten behandelt, steht, denn, wenn zunächst auch der Ertrag einer Berufsleistung, eine Erbschaft oder ein glücklicher Zufall es ist, wodurch die Menschen mit Geld und Gut versehen werden, so kann dadurch doch durchaus nicht der dauernd nöthige und zu reichlichem Wohlstande führende Geldbedarf für den Einzelnen beschafft werden, wenn zu dieser ersten Urheberschaft des Geldbesitzes nicht noch eine richtige Behandlung der Geldangelegenheiten seitens des Betreffenden tritt.

Die Thatsache, daß der Besitz reicher Geldmittel viel mehr von der gehörigen Verwerthung vorhandener, wenn auch anfänglich sehr kleiner, Summen als von der Herbeischaffung immer neuer Geldbeträge abhängig ist, geht hauptsächlich daraus hervor, daß durch unkluge, verschwenderische und unwirthschaftliche Ausgaben, auch die größte Geldkasse geleert werden kann und selbst bedeutende neue Zuflüsse nicht im Stande sind, der Ebbe vorzubeugen, daß aber durch eine weise Geldwirthschaft, durch verständiges Eintheilen der Ausgaben, durch eine vorsorgliche Sparsamkeit und ein speculatives Operiren mit überschüssig werdendem Gelde sowohl die Kasse des Millionärs wie des Arbeiters nicht nur gefüllt bleibt, sondern auch weiter anwächst, ja, daß endlich dadurch der Gelderwerb mittelbar und unmittelbar durch das Geld selbst ermöglicht und erleichtert wird und Wohlstand und Reichthum sich verhältnißmäßig rasch entwickeln, erhalten und vermehren müssen.

Man könnte daraus dem Gelde, sobald es sich in Kapital umwandelt, den Vorwurf machen, daß es dem redlichen Fleiße und der tüchtigen Arbeit den Lohn beschneide. Dies ist aber nur scheinbar und nicht in Wirklichkeit der Fall, denn das als Kapital auftretende Geld ist ja nur aufgespeicherte Arbeit und aufgespartes Gut im wirthschaftlichen Leben und muß doch wieder in Arbeitskräfte, Waaren und Güter aller Art umgesetzt werden können und seinem Besitzer gestatten, einen ergiebigen Gebrauch davon zu machen.

Die ausgleichende Gerechtigkeit ist für alle Menschen in dieser Hinsicht auch insofern vorhanden, als Millionäre, wenn sie einer übertriebenen Genuß- und Prunksucht fröhnen, oder wenn sie in thörichten, unwirthschaftlichen Unternehmungen ihr Geld anlegen, mit einem Worte, wenn sie nicht richtig mit ihrem Gelde umzugehen verstehen, Bettler werden müssen, während jeder vermögenslose, aber arbeitsame Mann, der sich, wenn auch anfänglich unter mancherlei Entbehrungen, ein kleines Kapital sammelt, durch den richtigen Gebrauch desselben zu Wohlstand, ja zu Reichthum gelangen muß.

Für diese Thatsachen giebt es Tausende von Beispielen. Jeder, der die Augen gehörig aufzuthun versteht, hat auch sicher Gelegenheit gehabt, solche im großen oder kleinen Maßstabe in seinem Wohnorte oder in der Nachbarstadt zu beobachten, und es erscheint fast überflüssig, hier noch dergleichen Exempel anzuführen. Wegen der großen Wichtigkeit dieses Gegenstandes wollen wir aber doch zwei der extremsten Beispiele, nach welchen lediglich durch die

falsche Verwendung des Geldes ein Millionär ein Bettler, und durch die richtige Benutzung desselben ein Armer ein Millionär wurde, zur Beherzigung schildern.

Ein Freiherr von Z., ein ehemaliger preußischer Offizier und Großgrundbesitzer, dessen wahren Namen wir aus Rücksicht auf den Umstand, daß der Unglückselige einer allgemein bekannten und hoch geachteten Familie angehörte, nicht nennen wollen, war durch den frühzeitigen Tod seines Vaters im Alter von zwei und zwanzig Jahren der unabhängige Besitzer eines großen Vermögens geworden. Von dem wahren Werthe des Geldes und der richtigen Behandlung der Geldangelegenheiten hatte der junge Edelmann in Folge seiner Erziehung und seiner reichen Abkunft aber keine blasse Ahnung, und weil er in volle Kassen greifen konnte, hatte er auch keine Gelegenheit, diesen Mangel in seinen wirthschaftlichen Kenntnissen zu ersetzen. Er war sonst ein tüchtiger Officier, ein liebenswürdiger Gesellschafter, ein treuer Kamerad und ein gutmüthiger und edel angelegter Mensch, aber er wurde, sobald er in den Besitz der väterlichen Reichthümer gelangt war, ein großer Verschwender. Er gab jährlich für alle erdenklichen Luxusgegenstände und seine noblen Passionen mehrere Hunderttausend Mark aus, und bereits nach fünf Jahren stellten ihm seine Anverwandten vor, daß er Bankerott machen müsse, wenn er seine Ausgaben nicht bedeutend einschränke und für Verbesserung seiner decimirten Einnahmen Sorge trüge. Der junge Verschwender, der sonst ein verständiger Mensch war, nahm sich diese Mahnungen zu Herzen, erbat seinen Abschied vom Militärstande, schränkte seine Ausgaben ein und widmete sich der Bewirthschaftung seiner Güter, Forsten und Bergwerke.

Aber der unglückselige, noch immer reich begüterte Mann hatte ja den richtigen Gebrauch des Geldes nicht gelernt und steckte nun große Summen in unwirthschaftliche Unternehmungen, gerieth über seine Mißerfolge in Verzweifelung und floh schließlich mit 30,000 Mark, welche er noch auftreiben konnte, nach Amerika, seinen zahlreichen Gläubigern seine verschuldeten Besitzungen durch eine That der Uebereilung vorzeitig überlassend.

In Amerika gerieth der geschäftsunkundige junge Edelmann aber erst recht vom Regen in die Traufe. Es wäre dort für ihn wohl ein Fortkommen zu finden gewesen, wenn er die Verhältnisse gekannt und wirthschaftliche Kenntnisse besessen hätte. Da dies aber nicht der Fall war, wagte er zunächst nichts anzufangen und lebte von dem Reste seines Vermögens. Bald sah er aber ein, daß dieser Zustand keine Dauer haben konnte und er suchte nach einem eigenen Erwerbe. Um diese Zeit drang gerade eine Kunde

von der Entdeckung neuer Goldlager in Californien durch Amerika und der in bedenklichen Vermögensverhältnissen lebende Freiherr reiste wie viele andere Narren alsbald nach dem gepriesenen Goldlande, um seine in Deutschland vergeudeten Millionen dort wieder zu gewinnen. Zu seiner großen Enttäuschung sah er aber, daß selbst in dem Goldlande Californien das Geld gar nicht so leicht zu erwerben war, daß die ergiebigen Goldlager bereits in den festen Händen großer Unternehmer waren und daß es sich im Allgemeinen schlecht lohnte, auf gut Glück nach Gold in der californischen Erde nachzugraben. Da hörte er, daß in Australien das Goldsuchen reicheren Gewinn abwerfe und nach kurzem Besinnen fuhr er von Californien über den unermeßlichen Stillen Ocean nach dem neuen gelobten Lande. Als er in Australien landete, besaß er von seinem ehemals fürstlichen Vermögen noch ungefähr 4000 Mark und er gab sich der zuversichtlichen Hoffnung hin, mit Hülfe dieser Summe auf den australischen Goldfeldern sich neue Reichthümer zu erwerben. Durch seinen Aufenthalt in Amerika schon etwas klüger in geschäftlichen Angelegenheiten geworden, schloß er sich mit der Hälfte seines Geldes einer kleinen Unternehmergesellschaft an und arbeitete mit derselben im Schweiße seines Angesichts in den Goldfeldern. Der immer noch zu wenig erfahrene Mann war aber seinen raffinirten Theilnehmern nicht gewachsen, sie überlisteten und betrogen ihn in jeder Weise, und nach zwei Jahren hatte er nicht nur nichts verdient, sondern auch noch den Rest seines Vermögens verloren. Mit wenigen Habseligkeiten begab er sich nun aus den Goldfeldern in einen Distrikt, in welchem Ackerbau betrieben wurde. Dort mußte er sich für schwere Arbeit ein Unterkommen bei einem Farmer suchen und lebte lange Jahre wie ein gewöhnlicher Arbeiter, bis später seine Anverwandten in Deutschland etwas für die Verbesserung seiner Lage thaten.

So traurig war das Loos eines Mannes, der einst über Millionen gebot, aber den Werth des Geldes nicht zu schätzen und seine Geldangelegenheiten nicht richtig zu behandeln wußte!

Wie erhebend und trostreich ist dagegen das Beispiel von dem Pariser Languier Osterwald, von dem man sagen muß, daß er es lediglich durch die richtige Erkenntniß des Wesen des Geldes und der klugen Behandlung der Geldangelegenheiten zum reichen und angesehenen Manne brachte.

Osterwald war bis in seine Mannesjahre hinein arm wie eine Kirchenmaus und gehörte jenen bescheidenen Existenzen an, die gerade so viel verdienen, um ihr Leben fristen zu können. Die

Erkenntniß des richtigen wirthschaftlichen Satzes, daß man durch Geld leicht wieder Geld erwerben könne, stieg aber verhältnißmäßig sehr bald in Osterwald auf, und wahrscheinlich hat gerade der vollständige Mangel an Geld diese Erkenntniß bei ihm zeitig zur Reife gebracht. Osterwald war aber arm und besaß nicht das geringste Sümmchen, um sich damit auf irgend ein Geschäft oder eine kleine Speculation einlassen zu können. In seinem Bestreben, in den Besitz einer Geldsumme zu gelangen, wurde er auch durch keine Erbschaft und durch keinen Lotteriegewinn unterstützt, sondern er konnte diese Absicht nur vom Standpunkte seiner äußerst beschränkten Erwerbsverhältnisse aus verfolgen. Aber er fing es richtig an und deshalb mußte er trotz aller widerwärtigen Umstände, die sonst bei den meisten Menschen ein Hinderniß für die Entwickelung des Wohlstandes zu sein pflegen, zu einem glänzenden Ziele gelangen. Von seinem kärglichen Verdienste konnte Osterwald, wie schon erwähnt wurde, so gut wie nichts erübrigen, um dadurch ein Sümmchen zu ersparen. Er sann daher auf ein anderes Auskunftsmittel, um sich noch etwas zu erwerben. Er fand dieses Mittel darin, daß er Abends in den Wein- und Bierhäusern die weggeworfenen Flaschenkorke sammelte. Diese eigenthümliche Sammlung von einem in der Regel für werthlos erachteten Gegenstande setzte er eifrig acht Jahre lang fort, und verkaufte dann die ziemlich große Menge der gesammelten Korke für 160 Francs. Mit diesem Sümmchen fing er kleine geschäftliche Unternehmungen und Speculationen an und hatte dabei den Werth des Geldes so im Kopfe, daß sein kleines Vermögen sich von Monat zu Monat vermehrte. Er machte später auch Börsengeschäfte, gründete nach weiteren Erfolgen ein Bankhaus und der einst arme und unbekannte Osterwald wurde ein reicher, geachteter Banquier, der bei seinem Tode drei Millionen Francs hinterließ.

Dieses Beispiel von dem Emporkommen eines armen Mannes zum mehrfachen Millionär verdient deshalb eine außerordentliche Beachtung, weil der Aufschwung Osterwald's weniger durch Thatkraft und Fleiß als vielmehr durch Charakterstärke und eine große Geschicklichkeit in der Behandlung der Geldangelegenheiten herbeigeführt wurde.

Wenn es nun der einst ganz mittellose Osterwald lediglich durch diese Eigenschaften zum Millionär brachte, so darf auch behauptet werden, daß jeder andere Mensch, welcher in der Behandlung seiner Geldangelegenheiten Charakterstärke, Vorsicht und Klugheit zeigt, ebenfalls zu guten Resultaten in seinen Vermögensverhältnissen kommen muß.

Die durch die richtige Behandlung der Geldangelegenheiten herbeigeführte Vermögensvermehrung soll sich nun hauptsächlich dadurch äußern, daß erstens die Beschaffung eines größeren oder kleineren Capitals, falls dasselbe noch nicht vorhanden war, erstrebt, daß zweitens die beständige Vermehrung dieses Capitals im Augen behalten und drittens dasselbe vor allerlei Gefahren und Verlusten bewahrt wird.

Bezüglich der Erwerbung eines Capitals stellen wir den Grundsatz auf, daß jede Person, welche sich in regelmäßigen Erwerbs- oder Einkommensverhältnissen befindet, mögen nun dieselben reichlich oder knapp bemessen sein, in den Besitz eines Capitals gelangen muß, wenn sie sich mit Ausdauer an das Werk macht. Die Meisten werden es dabei durchaus nicht so schwer haben als der erwähnte Osterwald, der acht Jahre lang weggeworfene Korke sammelte, um im Nebenerwerbe zu einem Geldsümmchen zu gelangen, da sein eigentlicher Erwerb keine Ueberschüsse brachte, sondern der Mehrzahl der Menschen und unseres Erachtens nach auch den Lohnarbeitern muß es gelingen, bereits durch die Erträge der Berufsthätigkeit das zur Vermögensbildung nöthige Anfangscapital zu erübrigen.

In Bezug auf die Bildung von Vermögen hat in der Welt niemals ein anderes Gesetz geherrscht, als daß die erworbenen Güter nicht ganz aufgezehrt wurden, und dasselbe muß Jeder beobachten, der in Besitz von Vermögen gelangen oder bereits vorhandenes erhalten und vermehren will.

Die Befolgung dieses natürlichen Gesetzes ist deshalb auch für die wirthschaftliche Wohlfahrt der Menschen tausend Mal werthvoller als das ewige Geschrei nach wirthschaftlichen und socialen Reformen. Setzt man nur seine Hoffnungen lediglich auf diese, so werden sich unsere Vermögensverhältnisse schwerlich besonders bessern, befolgt man aber das zuerst genannte Gesetz und mäßigt seinen Reformeifer auf dem politischen Gebiete, so kann man jede Woche oder jeden Monat festsetzen, um welchen Betrag sich das eigene Vermögen vermehrt hat.

Schreiten wir nun zur Belehrung über die Befolgung dieses Gesetzes, so verlangt dasselbe zunächst, daß Jeder den Stand seiner Geldangelegenheiten, seiner Einnahmen und Ausgaben kenne. Man überschlage die betreffenden Zahlen aber nicht nur im Kopfe, sondern man gewöhne sich daran, über alle Einnahmen und Ausgaben des privaten wie des geschäftlichen Lebens sorgfältig Buch zu führen. Man streue sich dabei aber nicht selbst Sand in die Augen und beschönige die Bilanz nicht.

Ist der Fall vorhanden, daß sich die Ausgaben mit den Einnahmen decken, so sei man durchaus nicht zufrieden, denn diese Bilanz ist für das wirthschaftliche Leben Jedermanns eine solche schlechte, daß man dabei nicht vorwärts, sondern, wenn durch Unglück und Krankheit Störungen in den Erwerbsverhältnissen oder Vermehrungen der Ausgaben eintreten, immer rückwärts kommen muß. Macht man aber gar die Entdeckung, daß man mehr ausgegeben als eingenommen hat, so steht es um unser wirthschaftliches Leben sehr schlimm, denn man treibt auf diese Weise dem vollständigen Ruine und einem Leben voller Sorgen und bitterster Demüthigungen entgegen.

Beide Arten dieser ungünstigen Bilanz erfordern jedenfalls dringende und schleunige Abhülfe. Es ist zu diesem Zwecke durchaus nothwendig, daß man sich in seinem wirthschaftlichen Leben so einzurichten versteht, daß die Ausgaben hinter den Einnahmen um einen guten Theil zurückbleiben und ein Ueberschuß, welcher zur Capital- oder Vermögensbildung benutzt wird, gemacht wird. Diesen erzielt man am sichersten durch die energische Beschränkung der Ausgaben, zugleich aber auch durch eine weise Eintheilung derselben. Wie dies für alle Berufsklassen und in allen Lebenslagen durchzuführen ist, darüber gewährt das Kapitel über die Praxis der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten eine gründliche Belehrung. Und man befürchte nur nicht, daß diese Praxis der Sparsamkeit in einer erbärmlichen Knauserei und Pfennigfuchserei bestehen soll, sondern sie wird lediglich die Beobachtung eines vortheilhaften Systems der Sparsamkeit, der Ordnung und der geschickten Eintheilung auf den Gebieten der Geldausgaben und der Bedarfsgegenstände verfolgen, wodurch eben naturgemäß eine Menge Geld gespart und der nothwendige Ueberschuß in der wirthschaftlichen Bilanz erzielt wird.

Sind in manchen Fällen die Erwerbsverhältnisse aber derartig ungünstig, daß die Praxis der Sparsamkeit mit dem gewünschten Erfolge nicht zur Durchführung gelangen kann, oder verursachen die Unkosten einer zahlreichen Familie für die erfolgreiche Anwendung derselben ein Hinderniß, so bieten wir in den ebenfalls in einem späteren Kapitel zu behandelnden außerordentlichen Erwerbsquellen und den Nebenerwerben für alle Berufsklassen eine Stütze dar, welche in den meisten Fällen mit ausgezeichnetem Erfolge nicht nur eine drückende wirthschaftliche Nothlage beseitigt, sondern auch der Hebel zur Wohlstandsbildung wird.

Die Herbeiführung eines größeren oder kleineren Ueberschusses in der wirthschaftlichen Bilanz muß eben, abgesehen von Zeiten

außerordentlicher Nothstände und Unglücksfälle, gegen welche es aber auch Vorsichtsmaßregeln und Mittel der Milderung giebt, unter allen Umständen erstrebt werden, um sich von der niedrigen wirthschaftlichen Stufe des Lebens von der Hand in den Mund auf eine höhere zu erheben, auf welcher sich als mächtiger Bundesgenosse zu der einfachen Schaffensthätigkeit das Geld in Gestalt eines kleinen oder großen Capitals einstellt, und man nunmehr zu der am nächsten liegenden Art der Wahrnehmung doppelten Nutzens durch die Arbeit und durch das Capital gelangen kann. Denn jede Schaffensthätigkeit führt zu größeren Erfolgen, so bald dabei auch noch ein Capital in Mitwirkung tritt. Mit dessen Hülfe kann das eigentliche Unternehmen eben erst eingeleitet, können die Arbeitskräfte vermehrt, die Leistungen gesteigert, die nöthigen Anschaffungen an Rohprodukten, Maschinen und Geräthschaften gemacht und überhaupt alle Betriebsmittel beschafft werden. Zugleich bietet aber auch der Besitz des Geldes die Möglichkeit dar, eine Zeit lang, das heißt, bis das Unternehmen rentabel geworden oder bis Geschäftsstockungen überwunden sind, ohne Einnahmen, ohne Verdienst zu leben und auf diese Weise die gefährlichsten Klippen im wirthschaftlichen Leben glücklich zu passiren.

In Bezug auf diese werthvolle Beihilfe des Geldes im Schaffensleben ist es nun an sich auch ganz gleich, ob man ein großer Unternehmer mit bedeutendem Capitale oder ein kleiner Geschäftsmann mit bescheidenen Geldmitteln ist. Immer wird das Geld von diesem oder von jenem zum richtigen Ankaufe von Waaren, zur Anstellung tüchtiger Arbeitskräfte, zur Anschaffung entsprechender technischer Hülfsmittel, zur Einführung eines Unternehmens oder einer Waare durch Reisende oder vermittelst der Reklame benutzt, sich als ein nie versagender Beistand erweisen.

Es ergiebt sich daraus aufs Neue, von welcher ungeheuren Wichtigkeit ein entsprechendes Capital für die Erzielung größerer Resultate bei der Erwerbsthätigkeit ist, und daß keine Anstrengungen und keine Opfer gescheut werden müssen, um vor allen Dingen in den Besitz des zur Erhöhung der Erwerbsthätigkeit nöthigen Geldes, des Betriebscapitals, zu gelangen. Zumal sollten nun aber alle Diejenigen, welche weder durch Erbschaft, noch durch sonst einen glücklichen Umstand in den Besitz entsprechender Geldmittel gekommen sind, die also ohne Vermögen sind, nicht im Geringsten daran zweifeln, daß sie sich das zu einem bescheidenen Anfange als Unternehmer oder zur Stütze der Erwerbsverhältnisse nöthige Capital dennoch beschaffen können.

Es würde in der Welt schlimm aussehen, wenn nur die Nach-

kommen reicher Leute bedeutende Unternehmer, tüchtige Beamte, hervorragende Künstler und Gelehrte geworden wären. Ein viel größeres Contingent als die reich geborenen Söhne stellen die Nachkommen mittlerer und kleinerer Bürger zu den leistungsfähigsten Vertretern aller Berufsklassen, worauf wir schon öfters hingewiesen haben, und am allerwenigsten liegt ein Grund vor, denjenigen, welche mit leren Händen in das praktische Leben treten, die Bedingungen für die Entwickelung ihres Wohlstandes als abgeschnitten zu bezeichnen.

Oberflächliche und gedankenlose Urtheile, ferner die Sucht, ohne große Mühe reich werden zu wollen, sprechen allerdings dem bereits vorhandenen Mammon die sichere Gefolgschaft eines paradiesischen Daseins und dem ursprünglichen Mangel an Geld und Gut ein stets schattenreiches Leben zu, die Erfahrungen lehren aber, daß die besitzlosen Menschen, sobald sie nur in ihrem Erwerbsfache etwas Tüchtiges leisten und die Erträge ihrer Arbeit klug verwenden, auch zu Wohlstand gelangen und öfters in einen größeren und dauernderen als die reich geborenen Personen. Diese verstehen häufig eine strenge und peinliche Behandlung ihrer Geldangelegenheiten nicht zu handhaben, weil sie den Werth des Geldes nur in Bezug auf das Ausgeben, aber nicht hinsichtlich des Erwerbens kennen lernten, aber jene mußten sich sehr frühzeitig daran gewöhnen, bereits in den Pfennigen den Thaler zu ehren und das Geld richtig zu schätzen. In Folge dessen halten die Klugen unter den ursprünglich Besitzlosen das Geld fester als die Wohlhabenden und Reichen und kommen deshalb naturgemäß viel eher zu einer richtigen, den dauernden Wohlstand begründenden Behandlung der Geldangelegenheiten als die Begüterten.

Zu bedauern ist in dieser Hinsicht aber vornehmlich zweierlei, daß erstens in Folge einer verkehrten Erziehung und des leider oft angeborenen Hanges zur Leichtlebigkeit eine sehr große Anzahl von Menschen und natürlich auch die große Mehrheit der Besitzlosen überhaupt in ihrem ganzen Leben nie zu einem richtigen Gebrauche des Geldes gelangen, und daß zweitens sehr viele Personen zu spät zu der Einsicht kommen, daß eine bessere Verwerthung ihrer, wenn auch ursprünglich geringen Einkünfte den Grundstock zu ihrem Wohlstande abgegeben haben würde.

Es liegt aber ganz unverkennbar in der Natur der Sache, daß, je eher ein Mensch eine richtige Behandlung seiner Geldangelegenheiten beginnt und fortsetzt, er desto eher auch in Wohlstand gelangen muß, und je weiter die Ausübung der Kunst, mit seinen Einkünften wirthschaftlich umzugehen, hinausgeschoben wird, desto mehr

schwindet auch die Hoffnung, aus einem Thoren oder aus einem Verschwender noch einen Mann mit solidem Wohlstande zu machen.

Man kann deshalb die gar nicht so seltene und äußerst lehrreiche Erscheinung beobachten, daß Leute, welche schon in der Jugend oder doch beim Beginne der eigentlichen Schaffensjahre den Werth des Geldes schätzen und dessen richtigen Gebrauch üben lernten, schon im Alter von dreißig Jahren zu großen Erfolgen in ihrer Wohlstandsentwickelung gelangt sind und die wirthschaftlichen Verhältnisse wie junge Riesen beherrschen, während ältere Personen, die bezüglich ihrer Geldsachen leichtsinnig und thöricht durch das Leben gingen, es zu nichts brachten und sich am Ende im Kampfe ums Dasein wie hülflose Kinder geberden.

Zum Troste Solcher, die im früheren Alter in Bezug auf die Behandlung ihrer Geldangelegenheiten viele Thorheiten begingen, sei aber auch erwähnt, daß immer noch viel gut gemacht werden kann, wenn die Schaffenskraft noch nicht erlahmt und noch regelmäßige Einnahmequellen, mit deren Erträgen nun endlich der rechte Gebrauch gemacht wird, vorhanden sind.

Wir dürfen dagegen auch nicht unterlassen, zu erwähnen, daß es Fehler und Verhältnisse giebt, welche eine richtige Behandlung der Geldangelegenheiten illusorisch machen.

Jene bestehen hauptsächlich darin, daß Jemand aus irgend einem Grunde, der aber nicht im Mangel am Fleiße liegt, in seinem Berufe nicht zur richtigen Enthaltung kommen kann, oder daß ein ganzer Berufskreis dauernd von schweren und langwierigen Bedrängnissen heimgesucht wird. Dann fehlen meistens die genügenden Einnahmen, welche in solchen Fällen auch nicht immer durch die außerordentlichen Erwerbsquellen und die Nebenerwerbe beschafft werden können, da solche Leute eben in durchaus ungesunden, das Vorwärtskommen und die Schaffenslust hemmenden wirthschaftlichen Verhältnissen leben. Es bleibt da weiter nichts übrig, um die Hemmnisse des wirthschaftlichen Gedeihens zu beseitigen, als daß der betreffende Beruf oder der Ort des bisherigen Wirkens möglichst rechtzeitig mit einem anderen vertauscht wird.

Ein Haupthinderniß, welches die richtige Behandlung der Geldangelegenheiten zum Zwecke der Wohlstandsbildung erfolglos macht, besteht ferner auch in einer zu frühzeitigen Verheirathung, bei welcher die noch nicht genügend entwickelten und gefestigten Erwerbsverhältnisse des Ehemanns und die wachsenden Unkosten des Unterhaltes einer Familie öfters die Einnahmen und Ausgaben in ein solches Mißverhältniß bringen, daß die größte Geschicklichkeit in dem Gebrauche des Geldes daran nicht viel ändern kann.

Die Kunst, seine Geldangelegenheiten erfolgreich zu behandeln, muß überhaupt mit der Befolgung einer ganzen Reihe Klugheitsregeln Hand in Hand gehen, zumal wenn es des Weiteren gilt, seinen Geldbesitz durch diesen selbst fortwährend zu vermehren und von demselben ein ganzes Heer drohender Gefahren fern zu halten.

In diesen beiden Punkten liegen überhaupt auch zugleich die letzten und höchsten Ziele der Behandlung der Geldangelegenheiten, weil ohne die fortgesetzte Aufmerksamkeit auf die Vermehrung des Geldbesitzes und die unermüdliche Wachsamkeit hinsichtlich der Abwendung von Verlusten eine befriedigende Wohlstandsbildung nicht möglich ist.

Die umfassende Belehrung über alle diese einschlägigen Angelegenheiten geht aber weit über den Rahmen dieses Kapitels hinaus, zumal ganz verschiedenartige Gebiete hinsichtlich der Vermehrung und der Sicherung des Geldbesitzes behandelt werden müssen.

In Bezug auf den Erwerb von Geld und Gut spielen nach der berufsmäßigen Schaffensthätigkeit allerdings, wie schon betont, die Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten, wie wir dieselbe verstehen, und die außerordentlichen Erwerbsquellen und Nebenerwerbe entscheidende und einflußreiche Rollen, und die meisten Menschen können dadurch, wie auch die von uns in den späteren Abschnitten gegebene Anleitung zeigen wird, wohl befriedigende Resultate in ihren wirthschaftlichen Verhältnissen erzielen.

In Hinblick auf die Mannigfaltigkeit der Schaffensgebiete, auf welchen man mit den verschiedenartigsten Umständen rechnen können muß, um vorwärts zu kommen, ist es aber auch nothwendig, daß man allen jenen Faktoren, günstigen und ungünstigen Einflüssen und Zuständen, denen man im Strome des wirthschaftlichen und in fortwährender Verbindung mit den Geldangelegenheiten begegnet, eine gehörige Beachtung schenkt.

Es sind dies zunächst die Creditverhältnisse in ihren mannigfaltigen Einwirkungen auf das Wirthschaftsleben der Gesammtheit wie des Einzelnen und deren geschickte Verwerthung für die Wohlstandsentwickelung. Daran reiht sich die Untersuchung der Rentabilität des eigenen wirthschaftlichen Lebens, um daraus die wichtigsten Schlußfolgerungen für dasselbe zu ziehen.

In der weiteren Behandlung der Geldangelegenheiten gehören dann auch zu ihnen der Capitalerwerb, die Capitalanlage und die Vermögensvermehrung, sowie auch die Speculationen und Börsengeschäfte, um die wirthschaftlichen Angelegenheiten zu möglichst hoher Blüthe zu entfalten.

Wir treten hier auch gleich einer ziemlich weit verbreiteten Anschauung entgegen, nach welcher Speculationen und Börsengeschäfte überhaupt nur mit großen Summen erfolgreich betrieben werden können. Diese Anschauung ist eine irrthümliche, denn man kann auch mit kleinen Summen eine ganze Menge vortheilhafter Speculationen und Börsengeschäfte vollziehen, welche Operationen zu zeigen später unsere Aufgabe ist.

Nach dieser Behandlung der positiven Seite der Geldangelegenheiten, wo es sich um Vermehrung des Besitzes handelt, darf natürlich auch die negative Seite, welche sich mit den Gefahren und Verlusten in den Geldsachen und den betreffenden Vorsichtsmaßregeln beschäftigt, nicht vergessen werden.

Es geschieht dies vornehmlich durch eine Belehrung über die Irrthümer und Mißgriffe im Erwerbsleben, und ferner durch eine Darlegung der Vorsichtsmaßregeln gegen alle Arten von Vermögensverlusten und durch die Rathschläge in wirthschaftlichen Bedrängnissen.

24. Kapitel.

Das Wesen und die Bedeutung des Credits.

Credit wirkt wie ein Zauberwort,
Stützt alles Schaffen fort und fort.

Der Credit ist der gewaltigste und wunderbarste Hebel im gesammten wirthschaftlichen Leben, an ihn klammern sich die Hoffnungen der Völker und einzelnen Menschen hinsichtlich aller Unternehmungen; sein Wesen und seine Bedeutung und damit auch seine richtige Benutzung kennen zu lernen, ist deshalb eine sehr wichtige Sache.

Es ist nun aber keineswegs leicht, von dem Wesen des Credits eine einfache Erklärung zu geben.

Wenn man sagt, Credit ist Vertrauen, so hat man von dem Credite wohl eine richtige, aber auch eine ganz allgemeine Erklärung gegeben, welche in Hinblick auf die vielfach übertragene Bedeutung und Anwendung des Credits ganz ungenügend ist. Nennt man den Credit nun etwas specieller das einem Geschäfte oder einer Unternehmung zu Grunde liegende Vertrauen, so ist die Erklärung wohl wesentlich genauer, sie deckt sich aber mit der mannigfaltigen Bedeutung des Credits noch lange nicht.

Derselbe bietet nämlich auch die einzige Möglichkeit dar, nutzlos liegende Geldsummen und Producte nützlich zu verwerthen, weshalb man den Credit auch kurz den Umsatz von Kapital nennen könnte.

Da nun aber der Credit wirthschaftlich nur in der Gefolgschaft von Geld und Gut auftreten kann, indem eben nur solche Leute Credit gewähren können, welche Geldsummen oder Waarengüter besitzen, so giebt es auch Volkswirthe, welche den Credit als einen selbstständigen Bestandtheil des Vermögens angesehen wissen wollen. Zieht man aber in Berücksichtigung, daß der Creditgeber seine Creditgewähr auch immer noch von gewissen Eigenschaften des Creditempfängers, und zwar nicht nur von dessen günstigen Vermögensverhältnissen, sondern auch von dessen Ehrlichkeit, Tüchtigkeit und überhaupt von dessen gutem Rufe abhängig machen wird, so geht daraus hervor, daß bei dem Credite stets auch ein moralischer Factor eine Rolle spielt, und so gelangt man zu dem Schlusse, daß das bei der Ausführung einer Unternehmung oder dem Abschlusse eines Geschäftes zu Grunde liegende Vertrauen zwar keine vollständige, aber immerhin die deutlichste Erklärung für das Wesen des Credits ist.

Es steht auch fest, daß Jeder, der das Wort Credit in Beziehung zu Angelegenheiten seines praktischen Lebens braucht, nicht im Zweifel sein wird, was er damit sagen und erreichen will. Er weiß, daß Credit guter Glaube und Vertrauen und im Anschluß hieran sichere Hoffnung bedeutet, Versprechungen und Verpflichtungen als realisirbar anzunehmen und daraufhin Gegenleistungen dafür zu bewilligen. Credit ist nicht nur im geschäftlichen Verkehr, sondern auch im Thun und Treiben der Welt überhaupt der gute Geist, der günstige Erwartungen in Bezug auf die künftige Gestaltung der Dinge und hinsichtlich der Absichten und Leistungen, die man von gewissen Personen erwartet, hervorbringt. Der Credit hält deshalb an seiner unerschütterlichen Hoffnungsfreudigkeit fest und fürchtet alle Hindernisse und Gefahren für den guten Fortgang der Dinge nicht.

Diese Auffassung der Verhältnisse entspricht thatsächlich durchaus der menschlichen Natur im gesunden Zustande, und die wirklichen Ereignisse haben sie zu allen Zeiten als richtig bestätigt. Unausrottbar ist die Hoffnungsfreudigkeit im Menschenherzen eingewurzelt. Die trübsten und anscheinend hoffnungslosesten Zustände wenden sich, wie die Erfahrung lehrt, in schließlich ungeahnt rascher Weise zum Besseren. Es findet eine stetige, nur durch gelegentliche Stockungen unterbrochene, aber offenbar unaufhaltsame Verbesserung und Vervollkommnung der Zustände statt.

Allgemeines Mißtrauen ist deshalb kein gesunder Zustand. Denn hierbei ist ein gedeihlicher Fortgang der wirthschaftlichen Entwickelung unmöglich. Nur das vorherrschende Vertrauen bewirkt die Belebung des Verkehrs und verhindert Stockung und Stillstand. In die geschäftliche Sprache übersetzt, heißt das Vertrauen „Credit", und das Vorwalten des Credits bewirkt die ununterbrochene lohnende Verwerthung der vorhandenen Güter und Arbeitskräfte, wodurch der allgemeine Wohlstand gefördert wird. Jede Erschütterung des Credits bedeutet geschäftliche Mißstände, die für Jedermann nachtheilig sind. Denn die Volkswirthschaft ist als ein ungeheurer lebender Körper anzusehen, der nicht gesund und leistungsfähig sein kann, wenn irgend ein auch noch so untergeordnetes Glied desselben sich in leidendem Zustande befindet.

Der Credit sorgt dafür, daß kein Feiern nützlicher Kräfte vorkommt, daß Güter und Erzeugnisse überall zweckdienlicher Verwendung zum Vortheil des Menschen zugeführt werden, daß ein stetiges Fortschreiten des allgemeinen Wohlstandes stattfindet. Der Credit ist es, der Stillstand, Entbehrung, Armuth und demgemäß Noth und Elend am sichersten und nachdrücklichsten beseitigen hilft,

weil er immerfort zur Anstrengung der menschlichen Arbeitskraft anregt und außerdem die Mittel und Wege liefert, um den Arbeitern bis zur Fertigstellung ihrer Erzeugnisse ihren Unterhalt zu verschaffen. Der Credit ist auch das stärkste und wohlthätigste Heil- und Hilfsmittel zur Lösung der socialen Frage, indem er durch ununterbrochene Förderung und Belohnung der Arbeit Nothständen vorbeugt und so den gefährlichsten Anlaß zu Feindseligkeiten zwischen den verschiedenen Gesellschaftsklassen aus dem Wege räumt.

Man darf sich daher von der günstigen Meinung über den Credit auch nicht abbringen lassen durch die Erwägung, daß ein Uebermaß oder Mißbrauch des Credits auch recht schädliche Wirkungen haben kann.

Der Credit hat dies mit vielen guten Dingen gemein, daß er auch mißverständlich und verkehrt angewendet werden kann. Der Genuß der gesündesten Nahrungsmittel im Uebermaß oder zur Unzeit wirkt schädlich. Ebenso können durch falsch angewandten oder übermäßigen Credit ungesunde Zustände herbeigeführt werden. Kein Verständiger kann aber daraus die Schlußfolgerung ziehen, daß der Credit gar nicht oder nur in der kärglichsten Weise im wirklichen Leben zur Anwendung gebracht werden dürfe.

Wenn einem schlechten Wirthschafter oder Verschwender die Verfügung über große Summen anvertraut wird, so wird derselbe bald damit zu Ende kommen, ohne für sich und die Welt im Allgemeinen einen verständigen und löblichen Zweck zu erreichen. Leicht und reichlich gewährter Credit kann unter solchen Umständen auch dazu beitragen, die schlimmen Folgen schlechter Wirthschaft noch zu verstärken und zu beschleunigen. In solchen Fällen liegt aber weiter nichts als eine falsche Anwendung der an sich nützlichen und wohlthätigen Geld- und Creditmittel vor, welche bei guter Verwendung den größten Nutzen gestiftet hätten.

Große und kleine Staaten, ebenso wie ungezählte Privatleute sind in allen Zeiten durch nutzlose Verschwendungen in schlimme Nothlagen gekommen. Unerschöpflich scheinende Vermögen sind in alle Winde zerstreut und ungeheure Schuldenlasten sind durch Inanspruchnahme maßlosen Credits aufgehäuft worden.

Man kann wohl zugeben, daß es besser gewesen sein würde, wenn ein erheblicher Theil solchen in Anspruch genommenen Credits nicht bewilligt worden wäre; trotzdem wäre es thöricht, zu behaupten, daß der Credit überhaupt verwerflich und dessen Anwendung im praktischen Leben entschieden zu bekämpfen sei.

Selbst im Falle zweckloser oder mißbräuchlicher Anwendung leistet der Credit im Vergleich zu anderen Arten der Beschaffung

von Geldmitteln dem allgemeinen Wohle die besten Dienste. Der Credit bewirkt im Völkerleben auch eine Schonung der Kräfte, eine Ersparung an Aufwand, der zu einem bestimmten Zwecke gemacht werden soll, sowie auch eine Erleichterung des Verkehrs.

Einen unwiderleglichen Beweis von dem Nutzen und der Nothwendigkeit des Credits liefert auch der Umstand, daß bereits in alten Zeiten die Geschäftswelt den Credit in einer, wenn auch noch sehr wenig ausgebildeten Form benutzte, um gewisse Schwierigkeiten des Verkehrs zu beseitigen.

Der Credit war es, der bereits in der alten Welt den Kaufleuten die Möglichkeit der Ausgleichung von Zahlungen zwischen entfernten Orten mit gänzlich verschiedenen Zahlungsmitteln verschaffte. Die Geldwechsler kauften allenthalben die durch den Handel nach den verschiedenen Plätzen gebrachten Münzen, ebenso wie Forderungen auf andere Plätze auf und machten ein Gewerbe daraus, die Zahlungen zwischen entfernten Orten zu vermitteln und auszugleichen. Diese Creditgeschäfte waren von unberechenbarem Werthe für Kaufleute und Gewerbtreibende, und wenn sie auch den schlauen Vermittlern reiche Gewinne einbrachten, so nützten sie doch noch mehr den interessirten Geschäftsleuten, die bei den herrschenden Münzwirren und Verkehrsschwierigkeiten der alten Zeiten ohne solche Vermittelung außer Stande gewesen wären, umfangreiche Umsätze in Waaren zu bewerkstelligen. Vertrautheit mit den Verhältnissen an verschiedenen Orten, Verbindungen an entfernten Handelsplätzen, Bereitwilligkeit und Fähigkeit eine gewisse Gefahr ein Risiko, wegen des Transportes der Werthsummen auf sich zu nehmen, dies sind die Grundlagen und Voraussetzungen solcher Creditgeschäfte, die zu den unentbehrlichen Hilfsmitteln des Handelsverkehrs von den ältesten Zeiten her bis in die Gegenwart gehörten. Die in unseren Tagen unendlich erleichterten und verbesserten wirthschaftlichen Zustände haben eine kolossale Vermehrung derartiger Creditgeschäfte mit sich gebracht, das Wesen derselben ist aber dasselbe geblieben.

Mit Rücksicht auf die Sicherheit des Gläubigers unterscheidet man den Realcredit, wobei das Dargeliehene durch Hingabe eines beweglichen oder unbeweglichen Pfandstückes gedeckt ist; ferner den Personalcredit, bei welchem diese Sicherung fehlt und der Gläubiger sich nur auf die persönlichen und wirthschaftlichen Vorzüge des Schuldners verläßt, als Ehrlichkeit, Intelligenz, Fleiß, Sparsamkeit, Energie, Arbeitskraft, Vermögen, auch in vielen Fällen auf den erst erhofften Gewinn desjenigen Geschäfts rechnet, welches mit dem dargeliehenen Gute betrieben werden soll.

In Anbetracht des Zweckes, wozu das creditirte Geld u. s. w. verwendet werden soll, bezw. die Form, in welche der Act der Creditirung eingekleidet wird, werden mancherlei Creditarten aufgestellt, z. B. der Meliorationscredit, wenn geliehen wird, damit der Schuldner seine Sache, namentlich ein Grundstück, werthvoller und ertragsfähiger machen kann; der Hypotheken- oder Boden-Credit, der Wechsel-Credit, wo dem Schuldner gegen Hypothek oder Ausstellung eines Wechsels Darlehen gegeben werden, oder wo die vom Creditnehmer auf den Creditgeber gezogenen Wechsel von letzterem bezahlt werden; ist die Creditgeberin eine Bank, so heißt dieser Wechselcredit auch Bankcredit. Der Name Wucher-Credit erklärt sich von selbst; ebenso landwirthschaftlicher, gewerblicher Credit, und Bau-Credit.

Baare Darlehen und Waaren, deren Werth jedoch immer in Geldsummen umgerechnet ist, sind die Grundformen der Creditgewähr. Der Darleiher einer Geldsumme will aber nicht blos die Zinsen, sondern dereinst auch sein Capital zurückhaben und deshalb haben schon seit langer Zeit die Gesetzgebungen den Darlehensvertrag an sich mit einem strengen Rechtsschutz ausgestattet, welcher letztere eine Hauptursache davon ist, daß in neuerer Zeit der Credit ein so kräftiger Hebel in der Volks- und Privatwirthschaft geworden ist. Indessen ist der Rechtsschutz allein nicht der einzige Grund der Bedeutung und Ausdehnung des Credits, denn der Arme oder Unbemittelte pflegt trotz allen dem Darleiher gewährten Rechtsschutzes regelmäßig creditlos zu sein, woraus sich ergiebt, daß das moralische Moment im Creditwesen nicht allein eine Rolle spielt. Der Credit bedarf auch noch der materiellen Stütze, daß, wer ihn in Anspruch nimmt, auch wenn er schon nicht immer disponibles Vermögen besitzt, um zahlen zu können, doch Sicherheiten stellen muß, entweder durch Pfand oder durch Bürgschaft. Der Landmann, der Credit nimmt, muß meist sein Ackergut, der Hauseigenthümer sein Haus verpfänden. Der Kaufmann und der Industrielle erhalten auf Wechsel Credit, aber meist nur bis zu einem Betrage, für welchen ihr Vermögen an Waaren oder Anlagecapitalien zu bürgen scheint. Natürlich spielt der Rechtsschutz daneben seine Rolle, namentlich die Schärfe der Wechsel-Verpflichtung und des Wechselprocesses, sowie die Strenge des Pfandrechts, welches, unter Kaufleuten zumal, sehr günstige Privilegien genießt. Als Credit darf man hiernach nur solche Creditformen bezeichnen, die unter dem Schutze eines strengen Rechts Angehörigen der besitzenden Classe fremde Geldmittel zugänglich machen, um dadurch ihr Geschäft oder ihren Betrieb zu führen oder auszudehnen. Der Credit, welcher an Bedürftige oder Verschwender gegeben wird, zur Steuerung der Noth oder För-

derung des Leichtsinns und der Genußsucht, kommt gegenüber dem übrigen Credit volkswirthschaftlich nicht in Betracht, obschon er privatwirthschaftlich der größten Beachtung werth ist. Für die arbeitenden und besitzlosen Classen hat der Credit geringere Bedeutung und von manchen Berufsclassen, wie von Landwirthen, Gewerbetreibenden, Beamten und Officieren ist er nur bedingungsweise mit Vortheil in Anspruch zu nehmen. Jeder Credit ist nur dann segensreich, wenn beide Theile dadurch gewinnen, der Creditgeber beim Darlehen den Zins, oder beim Waarencredit den Geschäftsnutzen, der Creditnehmer den Unternehmergewinn, den er ohne Credit nicht gemacht hätte. Die Folge eines solchen Credits ist, daß der Geldbesitzer nicht mehr selbst, sondern an seiner Stelle Andere, die mehr dazu berufen sind, auf Credit commerzielle und industrielle Geschäfte machen. Der Vortheil dieser Thatsache liegt darin, daß die Capitalien aus den Händen solcher Leute, die sie nicht productiv oder doch ungeschickter, als der Darlehensempfänger, anwenden würden, in andere Hände geleitet werden, die für die productive Verwendung eine bessere Gewähr bieten. Freilich würde die Solidität einer Geschäftsführung am Besten durch Wirthschaften mit eigenem Capital unter voller eigner Verantwortlichkeit garantirt sein, während der Betrieb mit fremdem Capital dem Geist des Wagnisses und Spiels verhängnißvolle Nahrung gewährt. Für die Gesellschaft ist es nicht gerade vortheilhaft, daß an die Stelle derer, die durch eignen Besitz der nothwendigen Anlage- und Betriebscapitalien die beste Bürgschaft für die Vorsicht und Sicherheit des Geschäftsbetriebes bieten, Andere treten, die entweder durch die beständige Sorge um die Erfüllung ihrer Zahlverbindlichkeiten in ihrer freien Bewegung gehemmt werden, oder durch verwegene Waghalsigkeit sich und Andere drohenden Gefahren preisgeben. Das Wetten und Wagen wird den ganz oder größtentheils mit entliehenem Capital arbeitenden Geschäftsleuten förmlich zur Nothwendigkeit, da sie sich nicht mit gleichem Durchschnittsgewinn begnügen können, wie die mit ihrem eignen Gelde Arbeitenden, denn wer wesentlich auf Credit wirthschaftet, muß aus dem Unternehmergewinn nicht blos seinen Unterhalt, sondern auch die Zinsen des entliehenen Capitals bestreiten. Trotz der Unentbehrlichkeit und großen Wichtigkeit eines gesunden Credits muß eben auch auf die Nachtheile einer unmäßigen, leichtsinnigen Creditwirthschaft hingewiesen werden; eine übermäßige Creditwirthschaft und maßlose Leichtigkeit, sich Credit ohne genügende Unterlage zu verschaffen, steigert zu sehr den Zudrang zu den Handelsgewerben und dem Unternehmerthum, bewirkt Ueberproduction und überreizt den Verbrauch der Bevölkerung über das

natürliche Maß. Eine anspruchsvolle, hohle und lügenhafte Reklame, die Zudringlichkeit der Reisenden, Agenten und Hausirer, die prunkvollen und kostspieligen Schaustellungen der Läden, der völlige Mangel an Beharrlichkeit und Zuverlässigkeit der Waarenpreise im Kleinhandel, endlich die gewohnheitsmäßigen Verfälschungen und Betrügereien in Handel und Verkehr — alles das sind Schattenseiten übertriebener Creditwirthschaft, welche als schmähliges Borg-System alle Schichten des consumirenden Publikums schnell durchdringt, Jedermann zu leichtsinnigen Geldausgaben verführt, allerorten Unsolidität stiftet, die Preise vertheuert und Bankerotte verursacht.

Man hat zur Beseitigung dieser Auswüchse manche Vorschläge gemacht, als: Abkürzung der Verjährungsfristen, Baarzahlung im Geschäftsverkehr, Aufhebung des Wechsels- und Hypothekenrechts ꝛc. Der große englische Denker und Rechtsgelehrte Jeremy Bentham schlug sogar vor, alle Gesetze, welche die Einziehung von Schulden und die zwangsweise Erfüllung von Privatverträgen betreffen, ganz abzuschaffen. Allerdings wäre durch diese — sämmtlich unpraktischen und undurchführbaren Vorschläge — dem Schwindel in der Creditwirthschaft mehr oder minder vorgebeugt, es würde aber auch zugleich der gesunde und nützliche Credit tödtlich getroffen werden, und seine Segnungen ausbleiben. Unter einem gesunden und soliden Credit ist derjenige zu verstehen, der zu einem fruchtbringenden Zwecke begehrt wird und bei welchem sowohl die persönlichen und wirthschaftlichen Eigenschaften, als auch die ökonomische Vermögenslage des Creditnehmers die Garantie bieten, daß das erborgte Geld vortheilhaft angelegt wird und nicht etwa verloren geht. Es ist namentlich zu erinnern, daß das Activvermögen des Creditnehmers stets im rechten, nach dem thatsächlichen Einzelfall zu bemessenden Verhältnisse zu dem beanspruchten Credit stehen muß, weil sonst Schwindel und Fallissement die Folge sein muß.

Soviel über Wesen und Bedeutung des Credits im Allgemeinen. Betrachten wir nun des Näheren, in welcher Form der Credit im geschäftlichen Verkehr an den Einzelnen herantritt und wie der zweckmäßigste und vortheilhafteste Gebrauch von den sich darbietenden Creditmitteln zu machen ist.

Der Credit im Geschäftsverkehr.

Die einfachste Form des Credits besteht darin, daß Jemand Waaren kauft, ohne solche gleich zu bezahlen. Die auf solche Weise entstehende Verbindlichkeit bringt selbstverständlich eine gewisse Unsicherheit und Gefahr mit sich. Es entsteht die Frage, ob der

Verpflichtete die eingegangene Verbindlichkeit auch einhalten kann und einhalten will. Der Mann, der immer nur sicher gehen will, könnte sagen, „ein Risiko paßt mir nicht, solche Geschäfte sollten überhaupt unterbleiben."

Eine solche Auffassung geht jedoch entschieden zu weit und entspricht nicht den allgemeinen Interessen. Die Lebhaftigkeit des geschäftlichen Verkehrs ist ein Umstand von höchster Wichtigkeit für die wirthschaftliche Entwickelung. Die Häufigkeit und Raschheit der geschäftlichen Umsätze ist nothwendig zu ausreichender Beschäftigung der Arbeiter und Verwerthung der vorhandenen Güter. Es ist deshalb nothwendig und angezeigt, daß alles Mögliche zur Beschleunigung und Vermehrung der Umsätze geschehe. Nichtsthun und Abwarten ist für die gesammte Volkswirthschaft schlimmer als der gelegentliche Abschluß eines schlechten aber verlustbringenden Geschäfts. Aus diesem Grunde ist die Ausbildung des Credits, d. h. der Abschluß von Geschäften gegen das Versprechen einer Gegenleistung, eine innere Nothwendigkeit und eine Wohlthat für die menschliche Wirthschaft. Natürlich kann von Credit nur die Rede sein zwischen redlichen, arbeitswilligen und verständigen Personen.

Was die Gefahr betrifft, welche die Uebernahme einer Verbindlichkeit einerseits für den Gläubiger und anderseits für den Schuldner mit sich bringt, so ist dieselbe unter normalen Umständen nicht als so groß und bedenklich anzusehen, wie man in Kreisen, die dem Creditgeben feindlich sind, vielfach anzunehmen gewohnt ist. Ein gesunder Geschäftsgang bringt ein beständiges Fortschreiten der wirthschaftlichen Beziehungen mit sich, und macht dem Einzelnen bei gutem Willen und entsprechender Bemühung das Fortkommen gar nicht so schwer.

In pessimistisch angehauchten und rückläufigen Zeiten verhält sich die Sache freilich ganz anders. Da schwindet der Credit immer mehr zusammen und die Zahl der geschäftlichen Unglücksfälle, wie Zahlungsstockungen, Zwangsvollstreckungen und Fallimente hält sich auf bedenklicher Höhe.

In normalen Zeiten — und diese bilden trotz aller Störungen und Unterbrechungen die Regel — wird der eingeräumte Credit von den Verpflichteten gerechtfertigt, und alle Theile finden bei dessen Erhaltung und Erweiterung ihren schönen Nutzen. Der fleißige und verständige Kaufmann, Handwerker oder Arbeiter macht mit Hilfe des in Anspruch genommenen Credits ein lohnendes Geschäft, und der Creditgeber hat Ursache, mit der durch den Credit ermöglichten Erweiterung seines Geschäftes zufrieden zu sein.

Die Frage, wie ein zur Eröffnung und Erweiterung eines

Geschäftes nöthiger Credit bei beschränkten eigenen Mitteln des Unternehmers zu erwerben sei, ist dahin zu beantworten, daß sich der Creditsucher in allen mit ihm geschäftlich in Berührung kommenden Kreisen Vertrauen und günstige Meinung wegen seiner Kenntnisse und Tüchtigkeit erringen muß. Das geschäftliche Ansehen ist die wahre Grundlage des Credits. Und dieses ist unter Umständen thatsächlich mehr werth als relativ erhebliches eigenes Vermögen. Denn letzteres ist, wenn es nicht mit entsprechender Sachkunde und Tüchtigkeit verwaltet wird, rascher erschöpft als ein auf solider Grundlage ruhender Credit.

Selbstverständlich muß der Credit in Anspruch nehmende Geschäftsmann mit aller Vorsicht und Gewissenhaftigkeit bei der Uebernahme von Verbindlichkeiten vorgehen. Er muß sich immer gegenwärtig halten, daß Vertrauen oder Credit eine sehr zarte Pflanze ist, die durch falsche oder leichtsinnige Behandlung schnell zu Grunde gerichtet werden kann. Eine Uebernahme von Verbindlichkeiten, für deren baldige Erfüllung nicht die allerberechtigtsten erfahrungsgemäßen Wahrscheinlichkeiten vorliegen, muß unbedingt vermieden werden, selbst wenn der Creditgeber die größtmögliche Bereitwilligkeit zu Nachsicht und das sicherste Vertrauen zeigt.

Gar oft werden jüngere Geschäftsleute durch zu starke Vergrößerung ihres Waarenlagers oder Ausdehnung ihres Betriebes im Vertrauen auf leicht eingeräumten großen Credit in gefährliche Lagen gebracht, weil die Erwartungen wegen baldiger vortheilhafter Realisirung von Geschäften und Unternehmungen sich nicht erfüllen. Die eingegangenen Verbindlichkeiten fangen sehr bald an, drückend zu werden, die versprochene Nachsicht des Gläubigers wird unbequem, und es beginnt ein bedenkliches Drängen zum Losschlagen der Waare mit allzu geringem oder gar keinem Nutzen. Damit kommen die Verhältnisse auf die schiefe Ebene der Verlustwirthschaft, auf der es schwer ist, einzuhalten.

Dagegen wird kein verständiger Geschäftsmann Anstand nehmen, seinen Credit in vollem Umfang in Anspruch zu nehmen, wenn er nach genauer Erwägung und Berechnung findet, daß er mit einer gewissen Waare oder Lieferung ein gewinnbringendes Geschäft machen kann. Alles hängt hierbei von der richtigen Erfassung der Umstände ab, und es kommt nur darauf an, daß Blick und Urtheil zur Wahrnehmung solcher Gelegenheiten gehörig geschärft sind und es außerdem an der nöthigen Umsicht und Schlagfertigkeit zu raschem zweckmäßigem Handeln nicht fehlt.

Auf der Erspähung und raschen Ausbeutung solcher sich darbietender Gelegenheiten, sogenannter Conjuncturen, die in kleinerem

oder größerem Umfange stets vorliegen und wiederkehren, beruht die Chance des Geschäftsmannes und Unternehmers zur Mehrung seines Wohlstandes. Freilich darf ein solches Bestreben nicht dahin ausarten, daß der ruhige und emsige Geschäftsbetrieb außer Acht gelassen und Jagd auf Speculationen gemacht werde, wobei ein jäher Wechsel zwischen Gewinn und Verlust nicht ausbleiben kann, der nur in den seltensten Fällen zu dauernden Erfolgen führt.

Derartiges gefährliches Spiel zerstört sehr bald den Credit, während ruhiges und sicheres Arbeiten, das aus Freude an der Arbeit und einer gewissen Berufstreue hervorgeht, zwar bescheidenere, aber um so sicherere und dauernde Gewinne mit sich bringt.

Aus den erwähnten Ausführungen über das Wesen und die Wirkungen des Credits geht bereits seine große allgemeine Bedeutung hervor.

Man sieht daraus, daß die gesammte Geschäftswelt den Credit, das allgemeine Vertrauen auf die gute Entwickelung der wirthschaftlichen Verhältnisse, braucht, um nicht in gefährliche Stockungen zu gerathen; es leuchtet zugleich aber auch ein, daß jeder Unternehmer, mag er nun Geschäftsmann oder Staatsmann, Erfinder oder Künstler sein, in irgend einer Form den Credit braucht, um erfolgreich thätig sein zu können. Dasselbe gilt aber natürlich auch von jeder Unternehmung und Einrichtung selbst, sei es nun die größte, wie ein gewaltiges Staatswesen, oder die kleinste, wie ein unbedeutendes Geschäft.

Jede Berufsklasse nimmt nun aber in Bezug auf den Credit und die Benutzung der Creditmittel doch eine unterschiedliche Stellung ein, weshalb wir im Besonderen Werth und Bedeutung des Credits für die hauptsächlichsten Berufszweige schildern wollen.

Betrachten wir nun die Bedeutung des Credits für die einzelnen Berufsklassen und zwar:

1. für die Landwirthschaft als den ersten unter den producirenden Erwerbszweigen, so fällt uns ein charakteristisches Urtheil Adam Müller's ein, der zutreffend den Unterschied zwischen der Landwirthschaft und den übrigen Gewerben mit folgenden Worten hervorhebt:

„Die europäische Haushaltung, d. i. ihre gesammte innere Realität, welche der Freiheits-, Mündigkeits- und Geldschwindel eines ganzen Jahrhunderts nicht zu erschüttern vermocht hat, beruht auf dem Grundsatze, daß der zeitliche Besitzer von Grund und Boden kein Gewerbsmann, sondern ein Verwalter Gottes für die Gesellschaft, und daß die Landwirthschaft kein Gewerbe sei, sondern ein Amt" — und wenn danach ein Unterschied zwischen Land-

wirthschaft einerseits und Handel und Industrie andererseits besteht, so ergiebt sich auch, daß das Creditwesen für die Landwirthschaft nicht dieselbe Bedeutung haben kann, wie für Handel und Gewerbe, wie denn auch das Grundcapital, d. h. das unbewegliche Vermögen des Grundbesitzers (mit dem Vieh-, Feld- und Wirthschaftsinventar) anders geartet ist, als das mobile Capital des Handels- und Gewerbsmannes. Das Grundcapital soll wesentlich unveräußerlicher eiserner Bestand für den Landmann bleiben, von dem er alljährlich die Nutzung der Früchte (die Grundrente) zieht. Das zum großen Theile mobile Capital des Geschäftsmannes, in Fabricaten und Waaren bestehend, hat im Gegentheil zu demjenigen des Landwirthes die Bestimmung raschen Umsatzes durch Veräußerung, um sich zu mehren. Der Geschäftsmann muß unter verständiger Benutzung der Conjuncturen speculiren, er kann auch oft sehr rasch viel Waare in der Hoffnung auf gewinnbringenden Absatz fabriciren. Der Betrieb der Landwirthschaft bringt dagegen lange Umsatztermine mit sich; es giebt alljährlich in der Hauptsache nur eine Ernte, die verwerthet werden kann. Der solide und intelligente Kaufmann, Industrielle oder Gewerbetreibende, der es versteht, die Conjunctur richtig zu überschauen, vermag dagegen durch seine Berechnungen in den meisten Fällen mit annähernder Gewißheit den Erfolg zu überschlagen. In dieser vortheilhaften Lage befindet sich der Landbebauer nicht. Er weiß im Frühling noch nicht, ob Sommer und Herbst eine Fülle des Segens oder eine Mißernte bringen werden, denn die elementaren Gewalten von Wind und Wetter, Frost und Hitze, Ueberschwemmungen und Hagelschlägen üben einen ganz gewaltigen Einfluß auf die Erträge der Landwirthschaft aus, dem gegenüber das menschliche Schaffen nur wenig vermag. Dazu kommt, daß auch der Viehstand der Seuchengefahr ausgesetzt ist, mithin die landwirthschaftlichen Erfolge zum großen Theile an Voraussetzungen gebunden sind, für deren Eintreffen der Mensch nichts zu thun vermag. Während also der gewiegte Geschäftsmann annähernd vorausberechnen kann, was er innerhalb einer gewissen Zeit verdient oder doch eingenommen haben wird, und während er dem entsprechend seinen Credit benutzen und mit creditirten Waaren und Summen verhältnißmäßig rasch und leicht speculiren kann, muß die unverdrossene Arbeit des Landmannes meistens erst längere Zeit auf Früchte warten. Daraus ergiebt sich, daß der Landwirth seine Ernteerträge und die Resultate seiner Viehzucht nicht in der Weise, wie die Industriellen und Kaufleute ihre geschäftlichen Gewinne, zur Grundlage einer Creditentnahme und darauf basirender Unternehmungen machen kann. —

Es ist nun aber nicht zu verkennen, daß es gerade dem Landwirthe oft an genügenden Baarmitteln fehlt, um seine Gewerbe, zumal durch Einführung entsprechender Neuerungen uad Verbesserungen, erfolgreich zu betreiben, und daß die Landwirthe gegenüber den Industriellen und Kaufleuten in bedeutendem Nachtheile sein würden, wenn sie ganz und gar auf die Creditentnahme verzichten oder den Credit nur in unbeholfener Beschränkheit benutzen wollten. Der Landwirth muß deshalb, wenn es ihm an Baarmitteln fehlt, um sein Gut gehörig bewirthschaften zu können, sich doch des Credits bedienen, aber er muß dabei zwei Vorsichtsmaßregeln streng beachten: Er muß erstens sorgfältig prüfen, ob die Verbesserung oder Neuanschaffung, zu welcher er das Geld oder den betreffenden Gegenstand erst borgen will, auch wirklich entsprechenden Nutzen abwerfen wird, und zweitens darf der Landwirth, wenn er seiner Zahlungsmittel nicht ganz sicher ist, nicht auf kurze Credite, sondern nur auf längere mit entsprechenden Abzahlungen kaufen oder leihen. Nöthigenfalls kann er ja auch eine hypothekarische Sicherstellung gewähren, um mäßige Preise für die auf Credit gekaufte Waare und geringe Zinsen für die auf Credit entnommenen Summen zu erlangen. Der Landwirth soll daher, wenn er sich nicht bereits auf einer gewissen wirthschaftlichen Höhe befindet und mit industriellem und commerziellem Geiste seine Unternehmungen zu leiten versteht, auch keine Wechsel unterschreiben, weil dergleichen obligatorische Zahlungsversprechen sehr leicht verhängnißvoll für ihn werden können. Jedenfalls darf ein Landwirth, wenn er nicht gerade die handgreiflichsten und bald große Gewinne erzielenden Verbesserungen ausführen will, seinen Credit auch niemals hoch anspannen, weil für ihn das Wetten und Wagen nicht in der Weise wie für andere Unternehmer Erfolge bringen kann. Er hat zu bedenken, daß wenn er nicht in der glücklichen Lage ist, sich der Creditmittel der Kaufleute und Industriellen, also der Wechsel und Bankinstitute, bedienen zu können, er doch seinen Grundbesitz und sein Inventar verpfänden muß, wenn er borgen will, also ein Vermögensstück, von welchem er sozusagen leben muß. Ein Vermögen von Grundstücken kann aber nach Maßgabe seiner speciellen Verhältnisse nur ein bestimmtes Maß von Schulden vertragen, um zu rentiren, so daß, wenn dies Maß vom Besitzer überschritten wird, schon sein Vermögensverfall beginnen muß. Das muß jeder Landwirth wissen, sonst verletzt er die schuldige Sorgfalt eines ordentlichen Wirthschafters. Aber nicht nur die materielle Leistungsfähigkeit seines Gutes, sondern auch diejenige der eigenen Person darf der Landbebauer nicht über-

schätzen. Hiergegen fehlen besonders solche Landwirthe, die in zu hohem Selbstvertrauen auf ihre persönlichen Leistungen oder aus Unerfahrenheit und Leichtsinn einen Grundbesitz unverhältnißmäßig über dem wirklichen Werthe ankaufen und beträchtliche Restkaufgelder sich creditiren lassen. Ein solcher Landwirth scheitert schon an dem für jeden Credit gültigen Satze, daß letzterer zum Activvermögen des Creditnehmers im richtigen Verhältnisse stehen muß. Die Gründe, die für ein beschränktes und vorsichtiges Creditnehmen des Landmanns sprechen, bestehen darin, daß sein Grundcapital möglichst ein eiserner, unangreifbarer Bestand sein muß, daß sich in der Landwirthschaft Gewinn- und Verlust-Chancen nicht so genau übersehen lassen, wie beim soliden Handel, Industrie und Gewerbe, und immer mit den weit gesteckten Umsatzterminen und deshalb spät eingehenden Summen zu rechnen ist. Alle diese Gründe sprechen auch dafür, daß der bereits erwähnte Credit für Neuanschaffungen, der sogenannte Meliorationscredit, wo also Geld aufgenommen wird, um den Werth und die Ertragsfähigkeit eines Grundbesitzes durch vervollkommnete Anlagen, Anschaffung besserer Viehschläge, künstlicher Düngemittel, Anschaffung landwirthschaftlicher Maschinen ꝛc. zu heben, nur mit größter Vorsicht zu benutzen ist. Der Landwirth mache in dieser Hinsicht erst kleinere Versuche oder suche nur unter der Gunst besonderer Verhältnisse solchen Credit in größerem Maße in Anspruch zu nehmen. Denn auch der Erfolg einer angeblichen landwirthschaftlichen Verbesserung ruht oft auf recht unsicherer Grundlage, weil manche vorher nicht bedachte Einwirkung den Fortschritt vernichten und die Auslage unverzinslich lassen kann, während die Zinsen eines aufgenommenen Kapitals pünctlich zu bezahlen sind. Albrecht Thaer, der Vater der modernen Landwirthschaft, machte einmal die richtige Bemerkung, daß selbst Meliorationscredite in der Landwirthschaft in den seltensten Fällen voll zurückgezahlt werden. Das Resultat ist: Zwischen dem Erwerbsleben der Landwirthschaft, des Handels und der Industrie bestehen natürliche, untilgbare Unterschiede, aus denen auch veränderte Credit-Principien für beide Wirthschaftsgebiete abgeleitet werden müssen. Da aber auch in der Landwirthschaft Fortschritte gemacht werden müssen und auch viele Landwirthe sich auf die Stufe erheben können, daß sie theilweise industrielle Unternehmungen mit commerziellem Geiste treiben, so darf der Landwirth doch auch nicht so einseitig und verknöchert handeln, daß er sich ganz und gar der Vortheile der Creditentnahme verschließt, sondern er muß den Credit für sich in der angeführten Weise nutzbar zu verwenden suchen.

In einer beschränkten Lage in Bezug auf die Benutzung des Credits befinden sich

2. die Staats- und Gemeindebeamten, sowie die activen Officiere des Heeres. Daß Staatsdiener und Gemeindebeamte, wie auch Militärpersonen nicht systematisch Credit gebrauchen, das heißt Geld und Waare auf Borg nehmen sollen, leuchtet leicht ein. Denn der Staat oder die Gemeinde gewährt ihnen ein im Allgemeinen ausgiebiges Gehalt, das pünktlich ausbezahlt wird, weshalb jene Personen auch die Vortheile der baaren sicheren Einnahmen und des Baarkaufes genießen können, welche hauptsächlich in der Auswahl der besten Bezugsquellen, in billigem Preise, in keinem Verluste ꝛc. bestehen. Es ist auch eine alte Erfahrung, daß, wenn ein Beamter oder Militär, der meist erhebliches Vermögen nicht besitzt, erst an's Borgen kommt, sein wirthschaftlicher Niedergang um so sicherer ist, als er in Ermangelung einer den Gläubiger deckenden Unterlage in der Regel Wucherzinsen zahlen muß. Diese Personen werden also durch leichtfertige Creditaufnahme ökonomisch rasch zu Grunde gehen. Der Beamte und Officier darf sich also niemals systematisch auf Creditentnahme, die bei ihm zum verderblichen Borg wird, einlassen, sondern er muß mit seinem baaren Einkommen so wirthschaften, wie wir es bereits in dem Kapitel über Kauf und Verkauf zeigten und in demjenigen über die Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten noch besser lehren werden, um in gesunden wirthschaftlichen Verhältnissen zu bleiben. Legt einmal der eiserne Zwang dem Beamten oder Officier aber dennoch einen Borg auf, so muß er ihn als eine Ausnahme, ja wir möchten sagen, als eine brennende Wunde behandeln und die Schuld sobald wie möglich wieder abtragen. Uebrigens passen auch manche der später zu schildernden Nebenerwerbe und außerordentlichen Erwerbsquellen sehr gut dazu, um Beamte und Officiere in ihrem Wohlstande besser vorwärts zu helfen, als alle Creditmittel es zu thun vermögen.

Die vorstehenden von Beamten und Berufssoldaten entwickelten Grundsätze lassen sich auch bei sonst gleichen Verhältnissen auf die Angestellten und Bediensteten von Privatleuten übertragen, wenn jene, wie der Beamte ꝛc., ein fixes Salair oder Gehalt beziehen.

Den größten Werth, ja eine Bedingung für den Erfolg bietet dagegen der Credit

3. für die Kaufleute und Industriellen, sowie für die Inhaber verwandter größerer Unternehmungen dar.

In diesen Erwerbszweigen liegen von Natur die Verhältnisse so, daß erstens verhältnißmäßig rasche Umsätze erzielt werden, daß

zweitens Massenhäufungen von Waaren, sei es durch Ueberproduction, sei es durch Speculationen, stattfinden, und daß schließlich drittens schon wegen des Suchens nach der Verwerthung dieser Waaren vom Producenten leicht Credit an den Abnehmer, ferner auch vom Großhändler an den Kleinhändler aus demselben Grunde gern Credit gewährt wird.

Dann lassen sich die industriellen und kaufmännischen Geschäfte, wie schon hervorgehoben wurde, aber auch leichter übersehen und abwickeln als die Erwerbsmanipulationen der Landwirthe und Handwerker; der Credit braucht also nicht auf unabsehbare Zeiten und Verhältnisse gegeben und genommen zu werden, und liegt hierin auch einer der wesentlichen Stützpunkte für einen gesunden Credit bei den Kaufleuten und Industriellen.

Endlich werden aber aus diesen Gründen und weil ihre Erwerbs- und Vermögensverhältnisse meistens günstig liegen, die Industriellen und Kaufleute auch am leichtesten und liebsten von den Capitalisten und Bankinstituten unterstützt.

Die gehörige Ausnutzung der Creditverhältnisse gehört also für Industrielle, Kaufleute und verwandte Unternehmer, wie wir in den nächsten Kapiteln noch näher nachweisen werden, geradezu zur richtigen Behandlung ihres Berufszweiges.

Eine sehr zu beachtende Bedeutung spielt endlich

4. der Credit für die Gewerbetreibenden und Handwerker.

Während für den Angehörigen des Handelsstandes eine umsichtige, maßvolle oder auch zuweilen eine größere, speculative Creditentnahme, der ausreichendes Activvermögen gegenübersteht, selbst wenn der Wechsel dazu als Instrument benutzt wird, gewinnbringend und förderlich sein kann, so gelten nicht ohne Weiteres dieselben Grundsätze für den Handwerker und die übrigen einen Kleinbetrieb ausübenden Angehörigen des Gewerbestandes. Daß für diese der Credit eine beschränktere Rolle spielt, ergiebt sich schon aus ihren regelmäßig geringeren Vermögensverhältnissen, und erst wenn der Handwerker zum Großhandwerker, d. h. Fabricanten, und damit auch zum Kaufmann geworden ist, steht er auch in Ansehung des Credits mit diesem auf einer Linie. Der Handwerker soll nur einen höchst beschränkten Credit nehmen und wenn er etwa sein Geschäft erweitern will, muß dies aus einem durch den Verdienst gebildeten Fonds geschehen. Denn da der Handwerker kleine Summen zu gebrauchen pflegt und bei deren Aufnahme meist hoher Zins zu zahlen ist, so fällt der Schuldner leicht dem Wucherer in die Hände. Bei einem Handwerksbetriebe, dessen Materialien hauptsächlich mit erborgtem Gelde beschafft werden, verliert der Gewerbsmann durch

die hohe Verzinsung beträchtlich am Preise seiner Arbeit und wird der Schuldknecht des Geldgebers, sei dieser ein Privatmann oder eine Vorschußcasse. Der Handwerksmann, um nur über Wasser zu bleiben, muß selbst theure Preise den Kunden abnehmen, und je weniger Pfandunterlage er für die aufgenommenen Darlehne geben kann, desto höher ist der von ihm zu bezahlende Zins. Ein Handwerker, der Nichts als seine gemiethete Wohnung und Werkstatt, die den nothwendigsten Lebensbedürfnissen dienenden Sachen und sein Handwerkszeug besitzt (alles unpfändbare Dinge), wird nur zu wucherischen Zinsen Geld bekommen können und hauptsächlich für den Capitalisten arbeiten. Zu den letzteren zählen hier namentlich die privaten Pfand- und Leihanstalten.

Es ist ferner erwiesen, daß in großen Verkehrs- und Industriecentren eine große Anzahl Pfandgeldsuchender den Kleinhandwerker- und Arbeiterkreisen angehört, die von der Hand in den Mund leben. Pfandobjecte zur Erlangung von 5—10 M. Baargeld sind in diesen Kreisen der stets wieder ausgeworfene Nothanker. Bald sind es Gründe der Anhänglichkeit des das Pfandstück Versetzenden, bald ist es der Nothbedarf, der zur oft wiederholten Wiedereinlösung des Versatzstücks führt, während die ständige Nothlage immer von Neuem die Wiederinanspruchnahme des Leihhauses gebietet. Die nothbedrängte Hausfrau, der Familienvater mit schlechtem Verdienst und durch Arbeits- und Erwerbslosigkeit oder Krankheit entstandenen drückenden Schulden, der Einzelstehende in gleicher Lage, tragen, wenn Noth an Mann geht, ihr bestes Kleidungsstück als das vorläufig Entbehrlichste in's Leihhaus. Sonnabends ist Lohntag, der für den Magazinbesitzer arbeitende Handwerksmeister erhält dann den Wochenverdienst und löst das Pfandstück ein, denn es wäre eine Schande, Sonntags ohne guten Anzug zu sein. Aber schon Montags wird derselbe wieder versetzt und bis zu 52 Mal erhebt der Pfandleiher im Jahre von solchen Darlehensnehmern die Provision von 5 Pf. pro Pfandschein neben den hohen Leihezinsen. Wie die Ertrinkenden wehren sich solche Leute, die wohl Ehrgefühl und Gewissenhaftigkeit, aber nicht mehr die Kraft besitzen, diese kleine Schuld zu begleichen und dieselbe deshalb dauernd verschleppen müssen, bis sie verblutet und zur Wiedereinlösung unfähig sind. Neue Versatzstücke wandern in's Leihhaus; auf's Neue versucht man mit verzweifelten Anstrengungen den Kampf in gleicher Weise, um ihn endlich auf's Neue wieder zu verlieren. Wird schließlich das Pfandstück, welches stets nur auf einen geringen Theil, z. B. $^1/_5$ seines wirklichen Werthes, beliehen wird, versteigert, so geht es weit unter dem Werthe fort, denn der Verpfänder ist selten in der Lage, es durch Mitbieten in die Höhe zu treiben.

Die Auctionspraxis der Pfandleih- und Rückkaufshändler und ihre Routine ist derart entwickelt, daß mehrwerthige Gegenstände selten zu entsprechenden Preisen direct an's große Publicum, dagegen zunächst unterwerthig in die Hände der „Eingeweihten", der gewerbsmäßigen „Vorkäufer" und „Vietleute" — dieser Hyänen der Auctionen — gelangen und von da erst später entsprechend zu höherer Verwerthung kommen. Es folgt aus alledem, daß die Creditentnahme bei solchen Geldgebern zu meiden ist; sie bedeutet den Anfang vom Ende, und das Geschäft eines auf solche Darlehne angewiesenen Handwerkers siecht hoffnungslos dahin, wenn es nicht gelingt, diesem am Marke des Verdienstes zehrenden Defizit ein Ende zu machen.

Zu den gefährlichsten und unter Umständen verwerflichsten Crediten gehört der Baucredit, der von manchen Baubanken oder gewissen Capitalisten unter Anwendung eines schlauen Ausbeute-Systems gewährt wird. Solche Baubanken oder Geldleute pflegen dem Baulustigen durch ihre Agenten vorspiegeln zu lassen, er brauche außer seinem Vermögen kein Baargeld, es werde ihm der Bau-Grund auf Credit besorgt werden, er bekomme Baucredit, man wolle ihm die Lieferanten und Bauhandwerker stellen, und wenn das Haus fertig sei, könne er Hypotheken- oder Sparkassengeld aufnehmen, alle Bauschulden abzahlen, das Haus verkaufen und am Preise viel verdienen. Auf dem Wege dieser heillosen Creditwirthschaft kann Jeder, der einiges ersparte Geld hat (auf dieses ist es vom Geldgeber schließlich abgesehen), zum Bauherrn werden, und so findet man Gewerbetreibende jeder Art, als Baupoliere, Portiers, Gastwirthe, kleine Beamte u. s. w. als Unternehmer von Bauten auf eigne Rechnung, aber leider nur selten zu ihrem Nutzen.

Die Schädlichkeiten dieses Vorgehens bestehen aber in Folgendem. Einmal ist der dem Baulustigen von seinem Creditgeber gestellte Bau-Grund oft kaum $^1/_{10}$ des berechneten Preises werth. Der Bau-Grund wird im Grundbuch dem Bauenden zugeschrieben und der enorme Preis nebst hoher Verzinsung mit im Grundbuch eingetragen; daneben werden über den Preis Wechsel ausgestellt. Auch der Agent erhält hohe Provisionen. Auf den Bau-Grund muß eine Anzahlung gemacht werden, damit der Unternehmer nicht mehr zurücktreten kann; es wird auch weiter dafür gesorgt, daß er sein letztes Geld in den Bau hineinsteckt. Ist dieses nun geschehen und der Bau im Wachsen, so verschafft der Geldmann dem Bauherrn Credit bei den Baumaterial-Lieferanten, wobei abgemacht wird, daß diese Letzteren 50—70 Procent während der Bauzeit, den Rest aus den auf den fertigen Bau aufgenommenen Hypothek- oder

Sparkassengeldern erhalten sollen; auch zahlt der Geldgeber jeden Sonnabend die Löhne der Maurer und Zimmerleute aus. Ist der Bau nun fertig, so ist der Baulustige dem Geldgeber beträchtliche Summen schuldig, die alle durch Wechsel und erste Hypothek gesichert sind, er ist ferner den Baumaterial-Lieferanten 30—50 Procent von deren Forderungen noch schuldig. Jetzt erklärt plötzlich der Creditgeber dem Bauherrn, weiteren Credit nicht gewähren zu können, klagt auch noch seine Wechsel ein und betreibt die Zwangsversteigerung des neuerbauten Hauses, auf welches er selbst oder sein vorgeschobener Agent unter Zuhülfenahme seiner ersten Hypothek bietet. Das Haus wird nun, wie allermeist bei Subhastationen, weit unter dem Preise dem Baucreditgeber zugeschlagen, der Bauherr verliert nicht nur das hineingesteckte eigne Geld, sondern auch die Material-Lieferanten gehen mit ihren Restforderungen leer aus. Um den Zwangsverkauf abzuwenden, hat der Bauherr — zumal ihm der Credit gekündigt war — weiteres Hypotheken- und Sparkassengeld überhaupt nicht mehr erlangen können, denn da der Creditgeber eine hohe erste Hypothek hat, auch die Lieferanten sich vielleicht hypothekarisch eintragen ließen, so will Niemand mehr Geld auf den Neubau borgen.

Gewonnen hat bei dem ganzen Geschäft nur der Geldmann, der theils das ersparte Vermögen des Bauunternehmers an sich zog, theils den unbezahlten Theil des Werthes der Baumaterialien profitirt, theils an dem niedrigen Subhastationserlös gewinnt. Es ergiebt sich aus alledem die Regel, daß ein jeder Vorsichtige möglichst mit eigenem Gelde bauen und so wenig als möglich Baucredit in Anspruch nehmen soll.

25. Kapitel.

Creditmittel und Creditinstitute.

Im weiteren Sinne sind eine Masse von Einrichtungen und Gebräuchen, welche das wirthschaftliche Leben der Neuzeit erzeugt hat, als Creditmittel zu bezeichnen. So ist z. B. schon das Geld selbst und zwar nicht nur das Papiergeld und die Banknoten, sondern auch das Metallgeld als Creditmittel zu betrachten, allerdings mit dem wichtigen Unterschiede, daß mit dem Metallgelde der Creditgeber gleich ein Pfand in Gold oder Silber ꝛc. empfängt, während in Bezug auf Banknoten und Papiergeld lediglich die Credit- und Zahlungsfähigkeit des Creditnehmers Bürgschaft leistet und mit dem Schwinden der Zahlungsfähigkeit auch der Werth der Banknoten und des Papiergeldes schwinden muß; so sind Wechsel, Anweisungen, Creditbriefe, Conossemente, Checks, Actien, Obligationen, Hypotheken-Dokumente, Pfandbriefe, überhaupt Werthpapiere als Creditmittel anzusehen. Diese sämmtlichen Creditmittel sind dazu bestimmt, Forderungsrechte zu übertragen oder vorzustellen und auf diese Weise den Geschäfts- und Werthverkehr zu erleichtern und zu vervielfältigen.

Alle Creditmittel dienen ferner dazu, die wirthschaftliche Thätigkeit anzuregen und zu unterhalten und dadurch den Hauptzweck alles wirthschaftlichen Strebens, die Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse, sicher zu stellen und deren Verfeinerung und Vervollkommnung zu erreichen. Baargeld aufzuhäufen hat an sich keinen Zweck, dasselbe erfüllt nur dadurch seine wirkliche Bestimmung, daß es von Hand zu Hand wandert, Umsätze von Gütern und Dienstleistungen vermittelt und dadurch eine beständige, zweckmäßige Verwerthung der menschlichen Arbeitskraft und der Naturgaben bewirkt.

Durch die Leistung einer Baarzahlung wird ein Geschäft als beglichen angesehen. Der Besitz des baaren Geldes wird aber nur erstrebt, damit wieder Verbindlichkeiten getilgt oder neue Geschäfte begonnen werden können. Wechsel und Anweisungen vertreten die Stelle baaren Geldes und machen durch die Weitergabe des darin enthaltenen Schuldanerkenntnisses beziehungsweise Forderungsrechtes in vielen Fällen die Benutzung baaren Geldes überflüssig. Damit der Wechsel die Fähigkeit, als Umlaufsmittel zu dienen, haben könne, muß das darin enthaltene Schuldanerkenntniß als sicheres und unbedingtes Zahlungsversprechen angesehen werden, weshalb die

folgung des Wechselrechtes mit strengen Maßregeln gehandhabt wird.

Viele tüchtige und solide Geschäftsleute haben eine große Abneigung gegen die Eingehung von Wechselverbindlichkeiten, welche aber nicht immer als kluge Vorsicht, sondern oft als Engherzigkeit und Mangel an genügender Geschäftskenntniß aufzufassen ist. Wenn Jemand sein Geschäft so einrichten kann, daß er immer nur gegen baar kauft und ebenso verkauft, so läßt sich hiergegen nichts einwenden. Die bei weitem größte Zahl der Geschäftsleute und Unternehmer befindet sich aber nicht in dieser angenehmen und sicheren Lage. Die große Menge muß, da sie nur mit bescheidenem eigenem oder geliehenem Capital arbeitet, durch Inanspruchnahme von Credit sich die Mittel zur entsprechenden Betreibung ihrer Geschäfte beschaffen. Hieraus entspringt die Nothwendigkeit für die Geschäftswelt, mit Zahlungsversprechen für gewisse Fristen, also vornehmlich mit Wechseln, die Fortsetzung und Erweiterung der geschäftlichen Unternehmungen zu erreichen.

Die Gefahr der Wechselverbindlichkeiten kann in erheblichem Grade durch ein gut ausgebildetes Bankwesen beseitigt oder wenigstens abgeschwächt werden, indem durch Discontirung der empfangenen Wechsel immer neue Baarmittel zur Deckung der eigenen Zahlungen beschafft werden können. Soll nämlich der Wechsel in gehöriger Weise seine Bestimmung als Creditmittel erfüllen, so muß er discontirt (verkauft) oder in Zahlung gegeben werden.

Der Geschäftsmann, der seinen Lieferanten nicht in geschäftsmäßiger Weise durch prompte Baarzahlung oder Wechsel-Accept gegenübertritt, kann nicht auf vortheilhaften Einkauf rechnen. Unsicheres oder auf unbestimmte Zeit ausgedehntes Borgen kann nur dazu führen, daß eine in Bezug auf Qualität und Preis der Waaren unvortheilhafte Bedienung stattfindet. Daher bleibt nichts übrig, als daß der mit kleinem Kapital arbeitende Geschäftsmann oder auch derjenige, der sich an großen Unternehmungen betheiligen will, seine Zahlungen durch Wechsel-Accepte in geschäftsüblicher Weise begleicht, indem er Sorge trägt, daß er inzwischen durch Wiederverkauf der bezogenen Waaren die Mittel zur Deckung der Wechsel am Verfalltage herbeischafft. In solchen richtig getroffenen, geschäftlichen Dispositionen liegt das Geheimniß günstiger Erfolge.

Ein geordnetes und gesichertes Creditwesen trägt außerordentlich viel dazu bei, daß dem Geschäftsverkehr eine gewisse Ruhe und Stetigkeit verliehen wird, und daß Katastrophen und allgemeine Rückschläge vermieden oder in ihren furchtbaren Consequenzen gemildert werden.

Neben der Fernhaltung der das wirthschaftliche Leben lahmlegenden Krisen und oft jählings hereinbrechenden Zahlungsstockungen soll ein geregeltes Creditwesen vor allen Dingen aber auch dazu dienen, um den trotz aller gesetzlichen Gegenmaßregeln immer noch in raffinirten Formen auftretenden Wucher zu beseitigen und dadurch viel Ungerechtigkeit und Elend zu bannen.

Von geschäftskundigen und menschenfreundlichen Personen ist öfters nachgewiesen worden, daß vieles Unheil durch die abscheulichen Manipulationen gewissenloser Wucherer nicht nur über einzelne Personen, sondern über ganze Ortschaften und Distrikte gebracht worden ist. Oft sind es kleine und durchaus harmlose Anlässe, welche Geschäftsleute, Unternehmer, Landwirthe oder Private in die Hände von Wucherern bringen. Das unerwartete Ausbleiben einer Einnahme oder eine ebensolche Ausgabe wegen Krankheit oder Verlusten führt eine Geldverlegenheit in einer sonst geordneten Wirthschaft herbei.

Ein oder mehrere um Beistand angegangene Freunde erweisen sich zuweilen im Nothfalle schwierig, die Geldaushilfe zu gewähren. Hierdurch wird Aerger und Scham wachgerufen, und um weitere unangenehme Erfahrungen zu vermeiden, der Schritt zu einem bekannten Wucherer unternommen.

Dieser gewährt ein Darlehen unter Bedingungen, wobei das ursprüngliche Schuldkapital rasch auf das Doppelte der geborgten Summe anwächst. Die Folgen solcher Umstände haben hundertfach erwiesen, daß der bedrängte Schuldner nach Verlauf weniger Jahre aus Hof und Besitz vertrieben ist.

Dagegen giebt es zahlreiche Beweise, daß unter erträglichen Bedingungen, also zu mäßigen Zinsen, gewährte Darlehen dem Borger über die schwierigsten Nothlagen hinüberhelfen, daß in verhältnißmäßig kurzer Zeit eine Abtragung der Schuld stattfindet und das regelmäßige Erwerbsleben in Familien und ganzen Ortschaften erhalten wird. Hierzu tragen in ganz besonderem Grade Creditvereine und Darlehenskassen, namentlich an kleineren Orten, bei. Indem die Creditgewährung wie die Inanspruchnahme in regelrechte geschäftsmäßige Formen geleitet wird, verschwindet im Falle des Bedarfs für den Einzelnen das Unangenehme des persönlichen Bittgesuchs und andrerseits das bedenkliche Bestreben, eine solche Sache geheim zu betreiben, weil man fürchtet, durch offene Schritte seinen Credit zu verlieren.

Aus dieser Erkenntniß und dem wirklichen Bedürfniß sind in geschäftlich hoch entwickelten Ländern zahlreiche großartig verzweigte Creditinstitute und Banken erwachsen, durch deren vermittelnde und

anregende Wirksamkeit Handel und Wandel gestützt und in kräftigem Fortschreiten erhalten werden.

Höchst nützlich und nothwendig ist nun aber, daß die Thätigkeit dieser Creditinstitute nicht auf einzelne bevorzugte Kreise beschränkt bleibt, sondern daß durch dieselben namentlich auch den jungen, tüchtigen Elementen der Geschäftswelt der nöthige Beistand geleistet, dadurch das beständige Emporarbeiten strebsamer Personen erleichtert und somit dem allgemeinen Wohlstande der beste Dienst erwiesen wird.

In Hinblick auf die große Bedeutung eines geregelten Creditwesens, sowohl für gedeihliche Entwickelung des Staats- und Volkslebens als auch für den wirthschaftlichen Erfolg des Einzelnen ist es nun auch unbedingt nöthig, daß der Staat die Gründung solider Creditinstitute für alle Erwerbszweige fördert, und einestheils aus diesem Grunde, anderntheils aber auch wegen der Einheitlichkeit, Sicherheit und Controlle auf diesem Gebiete selbst ein entsprechendes Centralinstitut mit den nöthigen Filialen unterhält.

In allen hoch entwickelten Ländern sehen wir, daß derartige finanzielle Einrichtungen vorhanden sind und dem Staate wie den einzelnen Unternehmern große Vortheile brachten.

An der Spitze der Creditinstitute in Deutschland steht die Reichsbank, die auf Grund des Reichsbankgesetzes vom 4. März 1875 in's Leben getreten ist. Dieselbe besitzt ein Aktienkapital von 120 Millionen Mark. Ihr steht bei weitem der größte Theil des durch Reichsgesetz sanktionirten Vorrechtes zur Ausgabe von Banknoten zu. Sämmtliche deutsche Notenbanken dürfen zusammen 385 Millionen Mark mehr steuerfreie Noten ausgeben, als sie Vorrath an baarem Gelde haben. Auf die Reichsbank allein entfallen von dieser Summe 250 Millionen Mark, abgesehen von den Beträgen, welche sie für das von verschiedenen eingegangenen Notenbanken erworbene Notenausgaberecht außerdem in Umlauf setzen darf.

Betreffs der gesetzlichen Einrichtung und Geschäftspraxis der privilegirten Notenbanken gehen die Ansichten der Fachmänner vielfach auseinander. Sehr verschiedenartige Bestimmungen und Gebräuche haben sich in dieser Hinsicht bei den tonangebenden Völkern eingebürgert. Die Verhältnisse des Bankwesens in England sind sehr verschieden von denen in Frankreich, ganz anders ist wieder die Einrichtung in den Vereinigten Staaten, und unsere deutschen Einrichtungen weichen wieder sehr erheblich von denen der genannten Länder ab.

Das Privilegium der Banknotenausgabe wurde ursprünglich

ebenso wie die Benutzung des Staatspapiergeldes blos angewendet, um dringenden Geldverlegenheiten der Staatskassen abzuhelfen. Die dann in leichtfertiger und thörichter Weise vorgenommene übermäßige und mißbräuchliche Ausgabe von Banknoten und Staatspapiergeld führte zur Entwerthung dieser Geldzeichen gegen Metallgeld, und dadurch bildete sich nicht nur in geschäftlichen Kreisen, sondern überhaupt bei allen Interessenten eine entschiedene Abneigung gegen Papiergeld und Banknoten aus. Es kann aber nicht bestritten werden, daß der Gebrauch der papiernen Ersatzmittel für kostbares Metallgeld trotzdem in allen commerciell entwickelten Ländern beibehalten worden ist, und daß dasselbe die wesentlichsten Dienste zur Förderung von Handel und Gewerbe und Erleichterung der Staatswirthschaft leistet, aber allerdings erst dann, wenn das Papiergeld und die Banknoten im richtigen Verhältnisse zu dem vorhandenen Metallgelde, wie zur Creditwürdigkeit des betreffenden Staates überhaupt stehen.

Der große Vortheil, den die Notenbanken dem Geschäftsverkehr darbieten, besteht darin, daß sie ein reichliches Angebot der zur Bewältigung aller wirthschaftlichen Aufgaben unentbehrlichen flüssigen Kapitalien herbeiführen. Diese Kapitalien werden in den Geschäftsverkehr gebracht durch Vermittelung der discontirten Wechsel und Darlehen und durch gewährte Vorschüsse gegen hinterlegte Werthpapiere, das sogenannte Lombard-Geschäft. Der Wechsel-Escompte- und der Lombard-Verkehr der Zettelbanken ermöglicht der Geschäftswelt die Verfügung über zukünftig fällig werdende Außenstände und gestattet den vermögenden Geschäftsleuten aller Art eine vielfache Verwerthung ihrer Kapitalien. Thatsächlich ist es demnach das Grundprincip der Noten- oder Zettelbanken, der Geschäfts- und Unternehmerwelt zu ermöglichen, daß sie über ihre verfügbaren Kapitalien hinaus arbeiten können.

Selbstverständlich genießen bei den Banken anerkannt gut fundirte Geschäftshäuser und Bankiers einen größeren Credit als weniger bekannte Firmen. Das Bestreben Credit suchender Unternehmer und Kaufleute geht daher dahin, mit angesehenen Bankhäusern in Verbindung zu treten, um von diesen Credit zu bekommen. Die Aufgabe des Bankiers besteht darin, daß er seine eigenen großen Kapitalien im Creditverkehr ausleiht und außerdem mit seinem eigenen Credit seinen Kunden aushilft.

Der Bankier oder ein Bank-Institut discontirt seinen Kunden die Wechsel, welche diese für verkaufte Waare auf ihre Abnehmer ziehen. Oft berechnet der Bankier hierfür, wenn der Geldmarkt sehr willig ist, noch geringere Zinsen, als der officielle Discontosatz

der großen Zettelbanken beträgt. Viel hängt natürlich bei dieser Vergünstigung von dem geschäftlichen Ansehen der betreffenden Firmen ab.

Außerdem leiht aber der Bankier seinen Kunden seinen Credit. Wenn z. B. ein Fabrikant, Unternehmer oder Großkaufmann kostspielige Lieferungen zu machen oder starke Waarenposten auf Vorrath zu beziehen hat, so beschafft er sich baares Geld oder bezahlt mit einem Wechsel-Accept seines Bankiers. Ein solcher Wechsel ist dem Ansehen des Bankiers entsprechend leicht und gegen sehr mäßigen Discont zu verwerthen. Durch Discontirung des Wechsels wird Leihkapital beschafft. Bis zum Verfall des Wechsels hat der Geschäftsmann Zeit, Deckung herbeizuschaffen, d. h. mit den ihm eingehenden Zahlungen oder Rimessen-Wechseln den ihm gewährten Credit auszugleichen. Solche Bankiers-Accepte werden theils gegen hinterlegte Werthpapiere und sonstige Sicherheiten oder auf den Geschäftscredit des Kunden hin ohne Sicherheit als Blanco-Credit bewilligt.

Nach diesen Ausführungen muß es ohne Weiteres einleuchten, daß die gute und vollständige Organisation des Bankwesens außerordentlich viel zur Sicherung und Ausbreitung des Credits und dadurch zur Erleichterung des Geschäftsverkehrs beiträgt. England und die Vereinigten Staaten von Amerika sind in dieser Hinsicht allen anderen Handelsvölkern, namentlich auch unserem Vaterlande, weit voraus. Während es in jenen Ländern kaum irgend einen Geschäftsmann oder Unternehmer gibt, und wenn derselbe auch in den bescheidensten Verhältnissen arbeitet, der nicht in Verbindung mit einer Bank oder einem Bankier steht, so liegen doch die Umstände bei uns gerade umgekehrt. Unsere größeren Banken und Bankiers wollen meistens von Geschäftsverbindungen und Creditverkehr mit mittleren und kleineren Geschäftsleuten nichts wissen. Die Inanspruchnahme des Credits ist daher bei uns für den geschäftlichen Mittelstand eine sehr unsichere und gefährliche Sache, weil es an der entsprechenden Organisation des Bankwesens fehlt. Während der als solid bekannte Kaufmann oder Industrielle in England und Amerika mit Sicherheit darauf rechnen kann, daß seine Bank ihm Credit zur entsprechenden Durchführung seiner Geschäfte gewähren wird, kommt in Deutschland mancher angesehene Geschäftsmann bei Inanspruchnahme von Credit in Bezug auf die Erlangung von Baarmitteln leicht in die größte Verlegenheit, da für ihn die Bankverbindungen selten und unzuverlässig sind und im Falle des Bedarfs eine größere, wenn auch nur vorübergehende, Creditaushilfe schwer oder gar nicht für ihn zu finden ist.

Die Gerechtigkeit erheischt nun aber, daß man für derartige mangelhafte Creditzustände nicht etwa die Bankinstitute und die Bankiers allein verantwortlich macht, sondern ein großer Theil der Schuld liegt auch an dem engherzigen und kleinmüthigen Gebahren unserer mittleren Geschäftswelt, welche sich in Bezug auf die Erfassung der Bedeutung des Credits auch für ihre Verhältnisse noch immer nicht auf die rechte Höhe schwingen kann und deshalb auch der Herbeischaffung ausreichenden und soliden Credits Schwierigkeiten bereiten muß.

Es ist vor allem dringend nothwendig, daß bei uns eine richtigere Meinung von den heilsamen wirthschaftlichen und socialen Folgen einer gesunden Creditorganisation verbreitet werde. Namentlich ist die falsche Auffassung zu bekämpfen, daß nur oder doch vorwiegend leichtsinnige Personen und Schwindler bestrebt seien, Credit in Anspruch zu nehmen. Von Credit kann und soll nur die Rede sein, wenn es sich um arbeitstüchtige und willige Personen handelt. Das allgemeine Interesse erheischt es aber, daß der soliden und strebsamen Geschäftswelt nicht durch prekäre und mangelhafte Crediteinrichtungen das Arbeiten erschwert und die Gefahr von Nothlagen dadurch vergrößert werde.

Fehlender Credit muß nothwendig die Folge haben, daß Intelligenz, Arbeitslust und Redlichkeit, die sich nicht auf erheblichen Besitz stützen, nur schwer oder gar nicht zur Erreichung besserer Verhältnisse gelangen können. Auf diese Weise wird im Gegentheil der kleine Besitz gefährdet, und die Reihen des besitzlosen und gegen Staat und Gesellschaft feindseligen Proletariats werden offenbar eher vermehrt als vermindert. Wenn das Fortkommen durch redliche Arbeit nicht durch zweckentsprechende Crediteinrichtungen erleichtert wird, so muß die Zahl der Nothleidenden eher zu- als abnehmen. Nothlagen tragen aber dazu bei, gesunden Lebensmuth und guten Willen zu verderben. Daher möge man lieber dem guten und menschenfreundlichen Princip, welches dem Credit zu Grunde liegt, Gehör geben und demgemäß handeln, und die erfreulichen Wirkungen vertrauens- und hoffnungsvollen Vorgehens werden nicht ausbleiben.

Man kann sich die heilsamen Wirkungen des Credits an vielen alltäglichen Vorkommnissen klar machen. Die Erleichterung der Zahlungsbedingungen bei der Anschaffung nothwendiger und nützlicher Gegenstände ist geeignet, die Zahl der Abnehmer außerordentlich zu vermehren und dem Verkäufer noch die Erzielung eines besonders vortheilhaften Preises zu ermöglichen. Die großen Erfolge der soliden Abzahlungsgeschäfte legen Zeugniß ab von dem hohen Werthe

des Credits. Es ist nur darauf Bedacht zu nehmen, daß jeder reelle Gewerbsmann aus solchem Creditgeben Vortheil ziehen könne. Thatsächlich profitiren davon viel zu viel nur die Ramscher und Wucherer. Diese kaufen die schlechtesten Waaren zu den gedrücktesten Preisen auf und setzen sie gegen Credit zu Preisen ab, wofür die beste Waare geliefert werden könnte.

Wenn es dem reellen Händler oder Gewerbsmann durch Intervention geeigneter Creditinstitute, denen die Ratenzahlungen zu cediren wären, ermöglicht würde, seine Waare mit mäßigem Aufschlag für Zinsverlust und Risiko abzugeben, so würden sowohl die Käufer, die nicht auf einmal zahlen können, als die Verkäufer, welche gern ihren Absatz vergrößern möchten, sehr wohl ihre Rechnung dabei finden.

Ebenso ist es klar, daß einem großen Theile unserer Industriellen für die Exportgeschäfte durch Ausbildung der Crediteinrichtungen wesentlich geholfen werden kann. Waarensendungen nach überseeischen Plätzen kommen erst viele Monate nach Anfang der Arbeit in die Hände des entfernten Abnehmers. Wenn unserem Industriellen die Mittel fehlen, dem Abnehmer Credit zu bewilligen, so kann er viele Geschäfte nicht machen, oder er muß den Hauptgewinn an denselben dem reichen Vermittler überlassen. Vermehrung und größere Leistungsfähigkeit der Creditinstitute, welche Industriellen und Exporteuren zur entsprechenden Betreibung dieser Geschäfte nach richtiger Einsichtnahme der Verhältnisse mit Credit an die Hand zu gehen bereit sind, kann hier nur die günstigsten Wirkungen auf die Gestaltung der Geschäfte ausüben.

Der englischen Geschäftswelt stehen solche Verbindungen und Gelegenheiten in unendlich viel größerem Maße zu Diensten als den deutschen Kaufleuten und Gewerbetreibenden. Wechsel auf sechs, neun und zwölf Monate finden bei den englischen Banken immerfort Abnehmer. In Deutschland sind Wechsel, die länger als drei Monate zu laufen haben, den herrschenden Gebräuchen gemäß gar nicht zu verwerthen. Deshalb ist es nöthig, daß Praktiker und Theoretiker ihre Aufmerksamkeit darauf richten, wie unsere Crediteinrichtungen auszubilden und zu vermehren seien, damit die bei uns vorhandenen tüchtigen und willigen Kräfte bessere und leichtere Verwendung finden können.

Die vorstehenden Ausführungen sollen dazu beitragen, zu richtigerem und vollständigerem Erfassen der einschlagenden Fragen aufzufordern und anzuregen. In diesem Sinne seien dieselben ernster und wohlmeinender Erwägung empfohlen. Wenn diese Betrachtungen nicht alle fraglichen Punkte erschöpfend klar darlegen,

so liegt dies an dem umfangreichen Plane des Buches, daß sie aber mit dem Grundgedanken dieser praktischen Erwerbslehre in Einklange stehen, wird wohl von sachlichen Beurtheilern nicht in Abrede gestellt werden. Bedenkt man nun endlich, daß die Hebung der Creditverhältnisse praktisch nur unter Mitwirkung der einzelnen Interessenten durchgesetzt werden kann, so wird man auch zugeben müssen, daß es für Jedermann außerordentlich nützlich ist, über die, den wichtigsten Credit berührenden Angelegenheiten unterrichtet zu sein.

---

26. Kapitel.

Die Erwerbung und Verwerthung des Credits.

Da nur in außergewöhnlich günstigen Verhältnissen lebende Menschen, das heißt solche, welche unter der Protection eines angesehenen Vaters, Schwiegervaters oder sonst eines einflußreichen Mannes stehen, denjenigen Credit, den man als Hebel zur Begründung und Vermehrung des Wohlstandes benutzen kann, ohne ihr Zuthun besitzen, so hat die überwiegende Mehrheit der Menschen die Aufgabe zu lösen, sich den zu ihrer Wohlfahrtsentwickelung nöthigen Credit zu erwerben und diesen dann gehörig zu verwerthen.

Es giebt nun Verhältnisse und Umstände, wo Jemand durch eine einzige hervorragende That des Muthes, der Aufopferung, der Geschicklichkeit, der Ehrenhaftigkeit sich mit einem Schlage einen großen Credit und für alle seine Unternehmungen ein allgemeines Vertrauen erwerben kann. Die Klugheit gebietet deshalb, auf solche günstige Gelegenheiten, durch die man wie mit einem Zauberschlage Ansehen und Credit erlangt, zu achten, und dieselben, wenn sie, wie gewöhnlich, plötzlich an uns herantreten, auch blitzschnell und ohne Zaudern wahrzunehmen.

So vortrefflich und erfolgreich nun aber auch diese Art des Crediterwerbes ist, so darf man dabei doch nicht außer Acht lassen, daß dieser Weg zur Erlangung von Ansehen und Credit ein Ausnahmeweg ist, der nicht Jedermann offen stehen kann, weil sich eben nicht immer die betreffende günstige Gelegenheit darbietet.

Als allgemeine Klugheitsregel empfiehlt es sich daher, die Erlangung des nöthigen Credits systematisch zu betreiben und mit Eifer und Umsicht alle jenen großen und kleinen Hebel in Bewegung zu setzen, welche den Credit bilden und stützen.

Da Credit im Wesentlichen doch Vertrauen bedeutet und derselbe deshalb nur unter Mitwirkung moralischer Factoren entwickelt werden kann, um mit Ehren zu bestehen, so muß als erster Grundsatz für den Crediterwerb aufgestellt werden, daß dieser nur mit den ehrbarsten Mitteln, die keinerlei Anfechtung unterliegen, erworben werden darf.

Aller falsche Schein, alle Prahlerei, alle Kniffe und Pfiffe, welche in thörichter Verkennung der Umstände für Hebel des Credits vorübergehend gehalten werden können, müssen deshalb von Jedem, dem es um eine dauernde und segensreiche Begründung seines Credits zu thun ist, streng verpönt werden. Denn zunächst läuft man bei der Anwendung solcher falschen Mittel zur Hebung seines Credits schon die Gefahr, daß erfahrene Creditgeber oder scharf blickende Concurrenten und Widersacher entweder gleich vom Anfang oder doch später die Blöße erblicken und zum großen Schaden des Betreffenden schonungslos aufdecken, und dann ist es natürlich, daß an Stelle des wachsenden Credits das Gegentheil, die Entziehung des Vertrauens und der Ruin eintritt. Gelänge es aber auch, das schwindelhafte Gebahren bezüglich des Crediterwerbes längere Zeit den Mitmenschen zu verschleiern, so trifft bei dergleichen Thun und Treiben doch immer sehr getreulich das erhabene Dichterwort ein:

„Das eben ist der Fluch der bösen That,
Daß sie fortzeugend Böses muß gebären!"

Zu dem einen Schwindel oder der einen unlauteren Angabe muß bald eine andere treten, um die vorherige zu beschönigen. Dabei nützt es in der Regel herzlich wenig, daß ein mit falschen Mitteln erworbener Credit großen Gewinn abwirft, oder sagen wir besser, anfangs bedeutende Geldmittel und Waarengüter in die Hände des Creditnehmers spielt, denn die Unterhaltung des Schwindels kostet schweres Geld, meistens erfüllt sich bei einem wirklich damit erlangten Gewinn auch das Sprichwort: „Wie gewonnen, so zerronnen!" — Der auf schwankendem Grunde stehende Credit verlangt dabei natürlich immer neue und immer verzweifeltere Anstrengungen, um sich zu erhalten, und schließlich nimmt er ein Ende mit Schrecken für die Gläubiger und mit Schimpf und Schande für den Schuldner.

Es darf deshalb nichts außer Acht gelassen werden, was dazu beiträgt, von Hause aus den Credit auf der richtigen Basis zu entwickeln und ihn in der Weise zu erwerben, daß man ihn wie ein echtes Kleinod tragen und verwerthen kann.

Alles, was an einer Person schätzenswerth ist, bildet das Maß des Credites, den man ihr gewährt.

Als erstes Erforderniß gilt daher für den erfolgreichen Crediterwerb eine tadellose Ehrenhaftigkeit. Unter derselben darf man aber nicht nur die Ehrbarkeit schlechthin verstehen, wie sie gewöhnlich Jedem zugesprochen wird, der noch nicht mit den Strafgesetzen in Conflict kam und der auch sonst in keinem schlechten Rufe steht, sondern diese Ehrenhaftigkeit muß in einer strengen Pflichterfüllung bestehen, welche die vortheilhaften Eigenschaften eines Ehrenmannes für alle diejenigen, welche geschäftlich oder gesellschaftlich mit ihm in Berührung kommen, auf das empfehlenswertheste erkennen läßt.

Ein bescheidenes, liebenswürdiges Wesen, ein unbedingtes Festhalten an der Wahrheit bei allen ernsten Aussagen, ferner die Vermeidung aller Prahlereien, sowie die Verachtung aller eitlen und kleinlichen Mittel, um Aufsehen zu erwecken und die Augen der Nebenmenschen auf sich zu lenken, helfen den soliden Credit begründen.

Im Uebrigen darf man sein Licht aber nicht unter den Scheffel stellen, sondern man muß zeigen, was man in seinem Fache, oder was man in einer öffentlichen Sache oder in einer privaten Angelegenheit Tüchtiges leisten kann, denn oft erlangt man ein großes Ansehen fast noch leichter dadurch, daß man beweist, daß man das Herz auf dem rechten Flecke hat und seine Zunge im richtigen Augenblicke geschickt zu brauchen versteht, als daß man sich lediglich auf seine fachmännischen Leistungen verläßt.

Es giebt eben auch eine durchaus berechtigte persönliche Reclame, die Jeder mit sich und für sich machen muß. Dieselbe soll in jeder erlaubten Weise zeigen, was an Einem ist, und hat durchaus nichts mit frechen Anmaßungen und dreisten Zudringlichkeiten, die verletzend und abstoßend wirken, zu thun.

Der vorzüglichste Hebel bei dem Crediterwerb ist aber unstreitig eine peinliche Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit in allen Versprechungen, die man gegeben, und in allen Verpflichtungen, die man übernommen hat. Denn lediglich dadurch zeigt es sich klar und deutlich, ob man es mit einem arbeitsamen, fleißigen, geschickten sparsamen und überhaupt gewissenhaften Wirthschafter zu thun hat.

Man nehme es deshalb aber auch mit seinen Versprechungen und Zusagen streng, zumal es oft nicht Mangel an Fleiß und Ausdauer ist, sondern ein übermäßiges Vertrauen auf seine Kräfte und Leistungen ist, daß jene unerfüllt bleiben.

Bei schwierigen Angelegenheiten ziehe man daher erst die

verschiedenen Hindernisse in Betracht, ehe man seine Zusage giebt oder ablehnt.

Hat man aber einmal sein Wort gegeben und eine Verpflichtung in irgend einer Form übernommen, so betrachte man die Erfüllung derselben als eine heilige Sache und setze rechtzeitig alle Hebel in Bewegung, um an seiner Versprechung keine Schande zu erleben.

Es muß doch auch bedacht werden, daß die Höhe der Creditgewähr hauptsächlich davon abhängt, wie viele Erfüllungen von Versprechungen und Verpflichtungen man dem Betreffenden zutraut.

Daher kommt es, daß einem Manne, der sich in den herrlichen Ruf gebracht hat, daß er seine Versprechungen und Verpflichtungen stets hält, sodaß sein gegebenes Wort gewissermaßen wie pures Gold gilt, alle Geldschränke und Waarenlager offen stehen, während einem Menschen, der sein Wort nicht hält, schlechterdings kein reeller Credit, sondern höchstens nur der verderbliche Wuchercredit gewährt wird.

So wichtig nun aber auch die moralischen Factoren bei der Erwerbung des Credits sind, so ist, wie ja auch bereits im vorigen Kapitel erwähnt wurde, doch für die Erlangung desselben auch eine materielle Stütze nöthig. Denn ganz abgesehen von den mannigfaltigen Täuschungen, die in Bezug auf den Charakter vieler Credit verlangender Personen vorkommen, und welche Täuschungen die meisten Creditgeber argwöhnisch gemacht haben, kann es doch auch dem besten Manne passiren, daß er Unglück hat, daß ihm eine große Speculation fehl schlägt, daß ein allgemeiner Nothstand durch Epidemien, schädliche Naturereignisse oder Krieg eintritt und die Vermögensverhältnisse solider Leute ruinirt.

Aus diesen Gründen ist der Creditgeber berechtigt, auch materielle Unterlagen für die Creditgewähr zu fordern und derjenige, welcher sich den nöthigen Credit erwerben will, der muß im Stande sein, dieselben darbieten zu können.

Zu den ersten und natürlichsten materiellen Unterlagen für die Creditgewähr gehört, daß der Creditnehmer in festen Verhältnissen existirt, daß er durch ein Geschäft oder eine dauernde Stellung regelmäßige Einnahmen hat, daß er einen eigenen Hausstand besitzt und Vermögensobjecte aufzuweisen hat.

Sind die letzteren nur spärlich vorhanden, so suche man durch weise und systematische Sparsamkeit, durch geschickte, kleine Speculationen und Nebenerwerbe, zu welchen wir später eine ausführliche Anleitung geben werden, seine Vermögensverhältnisse zu bessern. Das Vorhandensein eines Sparkassenbuches, eine gelungene Specu-

lation, ein Nebenerwerb, und die damit verbundene und bekannt werdende Thatsache der Verbesserung der bisherigen Vermögenslage thun wahre Wunder für die Erlangung des Credits, und ein strebsamer Mann, der in dieser Richtung einen Erfolg erzielt, erwirbt sich damit ohne jeden Zweifel einen reichlichen Credit.

In Bezug auf den Crediterwerb kommen nun auch viele Fälle vor, in welchen in den persönlichen Verhältnissen des Creditsuchers eine ungenügende oder auch gar keine Garantie für den zu erlangenden Credit erblickt wird und eine Bürgschaft nöthig ist, um den gewünschten Credit zu erhalten.

In dieser Hinsicht giebt es nun gewissermaßen zwei Arten von Bürgschaften.

Die eine ist diejenige, welche von Bankinstituten als außerordentliche Garantie im Wechselverkehr durch das Verlangen zweier Unterschriften (Giranten) beansprucht wird, und welche Bürgschaft in der großen Mehrzahl der Fälle als formell anzusehen ist, indem die Giranten zwar im Nothfall für die Schuld aufkommen müssen, aber in Wirklichkeit die Verhältnisse doch meistens derartig liegen, daß der Schuldner zahlungsfähig ist und pünktlich zahlt.

Die andere Art der Bürgschaft ist dagegen eine solche, bei welcher eben der Schuldner oder Creditsucher nicht nach der Lage seiner Verhältnisse, sondern erst auf eine Hoffnung der Zukunft hin allenfalls zahlen kann, und in welchem Falle derjenige, der die Bürgschaft übernimmt, gleich vom Anfange mit dem Umstande rechnen muß, daß die Bürgschaft nicht formell, sondern unter Verhältnissen geleistet wurde, daß er höchst wahrscheinlich für den Schuldner zu zahlen genöthigt werden wird.

Hinsichtlich der Inanspruchnahme dieser Bürgschaften bei dem Crediterwerb verlangt die Entwickelung gesunder Creditverhältnisse unbedingt, daß Derjenige, welcher einen Geschäftsfreund oder einen Geldmann um eine Bürgschaft angeht, mit der strengsten Aufrichtigkeit handelt. Das schlichte, gerade und offenherzige Verfahren wird in dieser Hinsicht immer mehr Vertrauen erwecken als Vorspiegelungen und Beschönigungen, auch wenn dieselben nicht auf ein schwindelhaftes Gebahren hinauslaufen, sondern nur als Schönheitspflästerchen dienen sollen, um fatale Verlegenheiten zu verdecken.

Derjenige, welcher Bürgschaft leistet, ist doch auch in vollem Maße Creditgeber, und soll er Vertrauen zum Creditsucher haben, so muß ihm eben dieser seine Verhältnisse offen klar legen.

Auf die Auskünfte, welche der Creditsucher selbst über seine Verhältnisse ertheilt, macht doch selbstverständlich jeder halbwegs vorsichtige Creditgeber seine Gegenprobe, das heißt, er erkundigt

sich auch anderwärts nach den Verhältnissen des Creditsuchers, und wenn dann dessen Angaben nicht Stich halten, so bekommt er keinen Credit, ja, er kann sogar den, welchen er bisher noch hatte, verlieren.

Die Bewerbung um eine Bürgschaft erfordert aber auch ferner deshalb eine vollständige und aufrichtigste Klarlegung der Umstände, weil die Bürgschaft in der Regel nicht wie der Waaren- und Geldcredit mit einem Vortheile für den Darleiher verbunden ist, also kein Geschäft, sondern nur eine Gefälligkeit darstellt. Enthält nun aber die Bürgschaft ein Risiko, so soll Derjenige, welcher sie leisten soll, dasselbe sehen, denn dadurch wird immer noch am leichtesten verderblichen Creditverhältnissen vorgebeugt und zwar nicht etwa lediglich dadurch, daß die Bürgschaft einfach abgelehnt wird, sondern, daß man deshalb beiderseitig in den Stand gesetzt wird, möglichst rechtzeitig Vorsichtsmaßregeln dem Risiko gegenüber zu ergreifen.

Im Uebrigen muß bezüglich des Crediterwerbs vermittelst der Bürgschaft betont werden, daß, abgesehen von der zuerst erwähnten mehr formellen Art der Bürgschaften, wie solche Bankinstitute in der Forderung eines zweiten Giranten verlangen, derselbe möglichst zu vermeiden und stets als eine Ausnahme von der Regel anzusehen ist.

Es ist ja zweifellos eine vortheilhafte Sache, wenn ein hochherziger Mann für einen strebsamen Unternehmer oder für einen in zeitweiser Verlegenheit befindlichen Freund Bürgschaft leistet und ihm gewissermaßen seinen Credit leiht, auch ist es erhebend, wenn Derjenige, dem auf diese Weise Geld oder Waaren geliefert werden, dieselben zu seinem Emporkommen benutzt und dadurch ein fruchtbares Glied in dem großen wirthschaftlichen Triebwerke wird.

Es ist indessen nicht zu verkennen, daß die Ansprüche auf Bürgschaft auch großen Mißbräuchen ausgesetzt sind, und zwar nicht lediglich deshalb, weil derjenige, welcher eine Bürgschaft sucht, dem Darleiher derselben beschwindelt, sondern weil sich an das Suchen einer Bürgschaft oft schwierige Verhältnisse, unfertige Unternehmungen, unreife Pläne und allzu rosige Hoffnungen knüpfen, welche dem Creditsucher es praktisch unmöglich machen, von der Bürgschaft diejenigen Vortheile zu erlangen, welche er durch sie, resp. durch den betreffenden Credit zu erreichen glaubte.

Bei dem Crediterwerb durch eine Bürgschaft muß auch mit Fug und Recht in Berechnung gezogen werden, daß die Bürgschaftsgewähr eine Creditdarleihung ohne Gegenleistung ist, und daß hierin ein wirthschaftliches Unding liegt, welches den Mißbrauch

der Bürgschaft in jeder Gestalt begünstigt. Die daraus erwachsenden Nachtheile fallen aber nicht nur auf den Creditgeber, sondern auch auf den Creditsucher zurück, da man ihn stets so viel als möglich zur Erfüllung seiner Verpflichtungen zwingen, also ihn nöthigenfalls zum Bankerotte treiben wird. Der Crediterwerb durch Bürgschaft ist daher unter allen Umständen als eine Ausnahme zu betrachten und lediglich in der erwähnten Weise zu erstreben.

Will nun Jemand irgend einen Credit in Anspruch nehmen, so ergeben sich je nach Lage der Umstände eine Reihe ganz verschiedenartiger Fälle.

Der günstigste ist derjenige, in welchem nach dem Ansehen und Vertrauen, das die betreffende Person in Folge ihrer socialen Stellung, ihres guten Rufes oder ihrer vortheilhaften Erwerbs- und Vermögensverhältnisse genießt, der gewünschte Credit ohne Weiteres gewährt wird.

Da sich aber in dieser bevorzugten Lage, zumal in Hinblick auf den Verkehr mit auswärtigen Plätzen, verhältnißmäßig nur eine geringe Anzahl Personen befindet, so besteht die gewöhnliche Vorsichtsmaßregel bei der Bewerbung um Credit durch noch nicht genügend bekannte Leute darin, daß man von ihnen Empfehlungen verlangt. Dieselben sind eine Art indirekter Bürgschaften, welche vortheilhafte Eigenschaften des sich um Credit Bewerbenden sicher kund thun sollen, und deshalb mit der größten Gewissenhaftigkeit gegeben werden müssen, wenn man sich nicht Strafen und Schadenersatz aussetzen will.

Es ist nun aber klar, daß nur Derjenige auf gute Empfehlungen über seine Eigenschaften und Verhältnisse rechnen kann, welcher sich in der Weise Ansehen, guten Ruf und Vertrauen in seiner Lebensstellung erworben hat, wie wir es bereits ausgeführt haben.

Es verdient auch hervorgehoben zu werden, daß bei den Empfehlungen durchaus nicht nur das Vorhandensein günstiger Vermögensverhältnisse, sondern auch die Prädikate, daß der Betreffende fleißig, sparsam und gewissenhaft sei, eine große Rolle spielen. So wird es auch segensreicher sein, einem braven Manne mit kleinem Vermögen durch eine gute Empfehlung Credit zu verschaffen, als einem Verschwender und Leichtsinnigen mit großem Vermögen, denn das letztere ist bei solchen Leuten meistens nur vorübergehend oder nur scheinbar vorhanden, und kann in verhältnißmäßig kurzer Zeit verloren sein, während die wackeren Eigenschaften eines Ehrenmannes eine dauernde Bürgschaft für den gewährten Credit sind und bleiben.

Wird ein Creditsucher um Angabe von Empfehlungen über seine Person aufgefordert, so ist es wichtig, daß er sich in der Wahl derjenigen Leute, welche ihn empfehlen sollen, nicht täuscht. Man verfahre hierbei nicht mit blindem Vertrauen, denn es giebt auch falsche und halbe Freunde, welche dem angeblichen Freunde einen Streich spielen, oder ihn gänzlich im Stich lassen.

Man gebe deshalb nur solche Personen zur Ertheilung von Auskünften über sich an, zu denen man ein volles Vertrauen haben kann, und von denen man annehmen darf, daß Mißgunst und Habsucht sich bei ihnen nicht regen.

In vielen Fällen, zumal wenn man ein Anfänger ist, muß es auch als rathsam erscheinen, sich mit Demjenigen, welcher die Auskunft über uns ertheilen soll, in eine geziemende Verbindung zu setzen.

Der Takt und die Rücksichten auf etwaige Empfindlichkeiten und Dinge der Ehrliebe lassen es schon geboten erscheinen, der Anfrage nach einer Empfehlung seitens des Creditgebers eine höfliche Bitte seitens des Creditsuchers bei derjenigen Person, welche die Auskunft ertheilen soll, vorauszuschicken.

Personen, welche im Allgemeinen am geeignetsten erscheinen, eine Empfehlung zu ertheilen, sind in der Regel solche, von denen man neben der Freundschaft auch eine gewisse Gönnerschaft erwartet. Es wären dies also z. B. Lehrherren und Principale, deren Zufriedenheit und Hochachtung man erworben hat, ferner Freunde, die sich in einflußreicher Stellung befinden, oder auch höher stehende Personen, denen man einmal einen Dienst erwiesen hat, für welchen sie oft gern sich gelegentlich dankbar erweisen wollen. Sehr wirksame Empfehlungen zu ertheilen, sind naturgemäß auch solche Leute im Stande, mit denen man in einem befriedigenden Geschäftsverkehre oder Arbeitsverhältnisse steht, und kann die betreffende Empfehlung je nach Lage der Umstände sowohl von Lieferanten als auch von Abnehmern, von Dienstherren wie von Arbeitgebern ertheilt werden.

Obwohl es nun im Allgemeinen also einem braven Manne nicht schwer fallen kann, den gewünschten, natürlich anfangs meistens in bescheidenen Grenzen zu beanspruchenden, Credit zu erlangen, so können doch auch Fälle vorkommen, in denen der Erlangung eines solchen Schwierigkeiten bereitet werden. Diese entstehen in der Regel dadurch, daß eine Person verkannt oder verleumdet wird, daß sie ihren Wirkungskreis auf ein ihr bisher fremdes Gebiet erstreckt oder einen neuen Aufenthaltsort wählt, an welchem man sie noch nicht kennt, und ihr deshalb mit Mißtrauen begegnet.

Es liegt in der Natur der Sache, daß solche Hindernisse des Crediterwerbs, da sie theils aus hartnäckigen Vorurtheilen, theils aus berechtigten Ursachen bestehen, zumal wenn der Betreffende ein Neuling auf dem Gebiete oder in der Gegend ist, nicht leicht zu bewältigen sind. Indessen darf man deshalb nicht gleich verzagen, sondern man muß mit Umsicht und Ausdauer die Vorurtheile aus dem Wege zu räumen suchen. Es geschieht dies vorzüglich dadurch, daß man sich Gönner und Freunde erwirbt und zu diesem Behufe alle Tugenden, durch welche man sich bei seinem Nebenmenschen angenehm macht, sichtbar entfaltet, also erstens zeigt, daß man gefällig, liebenswürdig und hülfsbereit ist, zweitens aber auch mit Nachdruck darthut, daß man in seinem Fache etwas zu leisten versteht, ein sparsamer Wirthschafter, ein sorgsamer Hausvater und ein treuer Nachbar ist.

Die Anwendung dieser Mittel wird in den meisten Fällen von Erfolg begleitet sein. Stellt sich derselbe aber dennoch zu langsam ein, so suche man sich auf eine taktvolle Art, durch eine passende Zuvorkommenheit oder verbindliche Gefälligkeit die Gunst einer einflußreichen Person zu erwerben, oder nähere sich ihr vielleicht auch unter offenherziger Darlegung seiner Verhältnisse mit der Bitte, gelegentlich für unsere Bemühungen ein gutes Wort einzulegen.

Wir dürfen an dieser Stelle auch nicht unterlassen, rühmend hervorzuheben, daß ein gefälliges, liebenswürdiges, gesellschaftliches Wesen außerordentlich viel zur Hebung des Credits beiträgt. Dasselbe erzeugt und befestigt oft in einer solchen erfolgreichen Weise eine günstige Meinung von dem Betreffenden in seiner Umgebung, daß man etwaige Lücken in seinen Erwerbs- und Vermögensverhältnissen sehr mild beurtheilt und ihm das Vertrauen reichlich spendet.

Es kann aber auch vorkommen, daß trotz der Anwendung der sämmtlichen erwähnten Mittel eine Person dennoch nicht in günstige Creditverhältnisse gelangen kann, indem fest eingewurzelte Vorurtheile, oder hämische Schadenfreude und Bosheit neidischer Concurrenten und Mitmenschen den Boden für die Entfaltung eines gesunden und ausreichenden Credits für den Betreffenden derartig untergraben, daß an ein gedeihliches Emporkommen nicht zu denken ist. In solchen Fällen bleibt dann freilich weiter nichts übrig, als seinen Wirkungskreis oder Aufenthaltsort mit einem anderen zu vertauschen, und zwar muß man dies möglichst rechtzeitig thun, das heißt, man darf sich durch die Nachtheile der Mißgunst nicht zu sehr und zu lange in seinen Erwerbs- und Vermögensverhältnissen

schädigen lassen, damit noch so viel Besitzthum übrig bleibt, um damit an einem anderen Platze sein Glück versuchen zu können.

Nächst der Empfehlung spielt bei dem Crediterwerbe die Bürgschaft eine Hauptrolle. Ueber die Art und Bedeutung derselben gaben wir bereits an einer früheren Stelle dieses Kapitels Aufschluß, doch müssen wir über die Erlangung und Benutzung der Bürgschaften noch einige Ergänzungen geben.

Wenn bei der Erwerbung von Credit eine Bürgschaft als Vorbedingung gestellt wird, so prüfe man streng nach Lage der Verhältnisse, ob es eine Bürgschaft mehr formeller Natur, wie solche Bankinstitute, Vorschußvereine u. s. w. regelmäßig verlangen, und in der Natur des Creditgeschäfts bereits eine solide Deckung enthalten ist, und wenn dies nicht der Fall, ob der durch die Bürgschaft zu erlangende Credit ein einmaliger sein, oder doch nur ein ausnahmsweise wiederkehrender sein wird.

Nur in diesen Fällen kann der Crediterwerb mit Hülfe der Bürgschaft uns Vortheil bringen, indem er in ersterem Falle uns einen laufenden und dauernden Credit verschafft, der immer neue Mittel zur Erfüllung der Verbindlichkeiten herbeiführt, und im zweiten eben nur dazu berufen ist, einer einmaligen oder doch voraussichtlich nur selten wiederkehrenden Zahlungsschwierigkeit abzuhelfen.

Liegen aber die Verhältnisse derartig, daß der durch Bürgschaft zu erlangende Credit nicht schon eine Unterlage in der Natur des Creditgeschäfts, z. B. durch Discontirung von Wechselaccepten, welche Kunden über empfangene Waarenlieferungen gegeben haben, enthält, und auch nicht eine ausnahmsweise Aushülfe bedeutet, also die Kette bereits vorhandener finanzieller Schwierigkeiten nur um ein weiteres Glied vermehrt, so ist der durch Bürgschaft erlangte Credit entweder ein beiderseitiges gefährliches Wagniß, was leichter zu einem schlechten als zu einem guten Ende führt, oder überhaupt nur eine Galgenfrist. Handelt es sich nun noch um ein Wagniß, welches in der Verwirklichung einer neuen Idee, oder der Verwerthung einer Erfindung besteht, und in welches der Credit- oder Bürgschaftsgeber eingeweiht wird, so mag es noch unternommen werden, weil für dergleichen Bestrebungen das Sprichwort gilt: „Wer nichts wagt, gewinnt nichts!“ und solche ursprünglich gewagte Unternehmungen doch nicht selten ungeheuere Gewinne einbringen. In allen anderen Fällen, wo dem mit Hülfe der Bürgschaft zu erlangendem Credite kein dauernder Vortheil oder dem Risiko im günstigen Falle kein großer Nutzen gegenübersteht, ist der Crediterwerb durch die Bürgschaft als eine

Galgenfrist zu verdammen, denn er nutzt dem Creditsuchenden nicht wirklich, sondern nur scheinbar, und dem die Bürgschaft Leistenden oder dem Creditgeber schadet er stets. Auch ist in Betracht zu ziehen, daß ein solcher verwerflicher Fall des Crediterwerbs mit seinem bald zu Tage tretendem Fiasko immer eine schlimme Wirkung auf die gesunden Creditverhältnisse ausübt, und zur zeitweiligen Lähmung derselben beitragen kann, indem unter Berufung auf das böse Beispiel sich manche Capitalisten einem übermäßigen Mißtrauen hingeben und überhaupt gar kein Risiko mehr eingehen wollen.

Der sicherste und in mancher Beziehung große Vortheile darbietende Credit ist derjenige, welcher durch Gewährung einer Pfandunterlage erlangt wird.

Man braucht in diesem Falle gewöhnlich Niemanden um eine Gefälligkeit anzugehen, denn gegen gute Pfandunterlage wird Credit in der Regel gern und willig und auch zu mäßigen Zinsen gewährt.

Eine wichtige Vorsichtsmaßregel muß Derjenige, welcher Geld gegen Pfand leiht, aber stets im Auge haben, er muß sich entweder den Credit dauernd oder doch auf lange Kündigungs- oder Verlängerungsfristen ausbedingen, oder wenn er dies nicht will oder zu bewerkstelligen vermag, muß er die Ueberzeugung haben, daß er rechtzeitig das Geld schaffen und verhüten kann, daß sich der Creditgeber aus dem Pfande bezahlt macht, oder sich gar damit in wucherischer Weise bereichert, wie wir bereits an einigen Beispielen im 24. Kapitel nachgewiesen haben.

Der Creditbedürftige, welcher unter Darbietung eines Pfandes Credit sucht, mag nun das Pfand in Grundstücken, Waaren, Haus- und Wirthschaftsgeräthen oder sonstigen Werthgegenständen bestehen, muß sich stets vor Augen halten, daß das Object, welches er verpfändet, wesentlich mehr werth ist, als der Betrag, den er geliehen erhält, und er muß daher seine Gegenbedingungen stellen, die ihn vor Uebervortheilung bewahren. Dieselben bestehen aber in der Hauptsache eben nur darin, daß er entweder mit der Verpfändung einen dauernden oder doch einen eventuell mehrmals zu verlängernden Credit erhält, um möglichst viel Zeit und Gelegenheit zu haben, seine Schuld abzutragen oder einen anderen Creditgeber, wie es zumal bei Hypothekenschulden häufig ist, zu suchen.

Bei dem Crediterwerb durch Verpfändung eines Werthobjectes ist es überdies auch empfehlenswerth, daß man, sofern es nicht offen am Tage liegt, daß ein geringer Credit an Geld oder Waaren nur verhältnißmäßig kurze Zeit gebraucht wird, den zu verpfändenden

Gegenstand ordentlich, das heißt, so hoch als möglich beleihen läßt. Man erlangt dadurch erstens die Mittel, welche man auf dem Creditwege zu irgend einem Zwecke braucht, am vollständigsten, zweitens ist man den Schwierigkeiten und Verlusten enthoben, welche leicht entstehen würden, falls man nachträglich das Pfand noch höher beleihen wollte, und drittens sind auch die Nachtheile nicht so bedeutend, wenn in Folge unvorhergesehener Unglücksfälle das verpfändete Gut dem Gläubiger zu seiner Befriedigung überlassen werden muß.

So wichtig nun aber auch die erwähnten Arten, Credit zu erlangen, sind, so kann doch nicht genug hervorgehoben werden, daß die größte Bedeutung für den regelmäßigen und vortheilhaftesten Credit-erwerb die Bankinstitute und verwandten Organisationen haben, und daß man sich durch keine verderblichen Auswüchse auf diesem Gebiete abhalten lassen darf, Bankcredit zu erwerben, um damit in die Reihe der bevorzugten Creditnehmer und begünstigten Wirthschafter zu gelangen.

Wir erwähnten nun allerdings bereits im vorigen Kapitel, daß es oft bedeutende Schwierigkeiten verursacht, den nöthigen Bankcredit zu erlangen, mußten aber auch bereits an jener Stelle betonen, daß daran nicht lediglich die Bankiers und Bankinstitute, sondern auch in der Hauptsache die Credit suchenden Unternehmer und Geschäftsleute Schuld tragen.

Im Allgemeinen haben nur die hervorragenden Geschäfts-häuser und sonstigen großen Besitzer bei den Banken einen ausgiebigen Credit, und den mittleren und kleineren Unternehmern wird er verweigert oder nur in ganz beschränkter Form gewährt. Da es nun aber für die letzteren erst recht eine Lebensfrage ist, über den nöthigen Credit verfügen zu können, so ist es von außerordentlicher Wichtigkeit, mittlere und kleinere Leute darüber zu belehren, wie sie sich in den Besitz des wünschenswerthen Credits bei Banken oder bei denselben Zweck erfüllenden Instituten setzen können. Wir müssen bei dieser Gelegenheit auch nochmals daraufhinweisen, daß wegen des leichten und raschen Verkehrs, wodurch erst der gehörige Schwung in das Geschäftsleben gebracht wird, der Bankcredit, zu dem wir auch den von den Genossenschaftsvereinen gewährten Credit rechnen, für den Bedarf des laufenden Geschäftsverkehrs immer der empfehlenswertheste und allen anderen Creditarten vorzuziehen ist. Auch gilt der Vorzug dieses Credits für alle Berufsklassen, sofern sie nur verstehen, sich denselben zu erwerben.

Betrachten wir zunächst die Art, auf welche Bankcredit er-worben wird, so geschieht dies meistens dadurch, daß man in Bezug auf seine Vermögens- und Erwerbsverhältnisse in hohen Ansehen

steht und dadurch das gehörige Vertrauen erlangt. Ist Jemand nicht im Besitze eines solchen Ansehens, oder ist dasselbe wohl in engeren, aber nicht in weiteren Kreisen, also auch den betreffenden Bankinstituten nicht bekannt, so darf man vernünftiger Weise auch nicht ohne Weiteres Bankcredit beanspruchen, sondern man muß sich erst um denselben bewerben.

Viele, sonst achtungswerthe Unternehmer und sonstige Leute machen bei der Inanspruchnahme von Credit aber meistens den großen Fehler, daß sie sozusagen mit der Thür in das Haus fallen. Bislang hatten sie sich wenig um die Erlangung eines gesunden und praktischen Credits gekümmert, weil sie es nicht für nöthig hielten, aber eines schönen Tages werden sie entweder von einer Geldverlegenheit überrascht, wie es bekanntlich im Leben in Folge des Ausbleibens erwarteter Zahlungen oder plötzlich nothwendig werdender außerordentlicher Ausgaben leicht geschehen kann, oder die schon seit längerer Zeit schwierigen Finanzverhältnisse bringen eine drohende Calamität hervor. Jetzt rennen nun solche mit dem Wesen der Geld- und Creditangelegenheiten wenig vertrauten Leute nach Geld und Credit herum, stellen Zumuthungen, welche der vorsichtige Creditgeber nicht ohne weiteres erfüllen kann, und sitzen dann häufig in einer argen Klemme oder müssen zu demüthigenden Arten des Crediterwerbs ihre Zuflucht nehmen.

Besitzt man nicht den nöthigen Credit, und zumal nicht den wünschenswerthen und vortheilhaften Bankcredit, so liegt dies eben meistentheils daran, daß man sich um denselben nicht systematisch und consequent bewirbt, sondern sich in dieser Richtung einem fahrlässigen Schlendrian hingiebt, der sich später bitter rächt und oft die Hauptursache ist, daß man mit seinen Erwerbs- und Vermögensverhältnissen nicht auf einen grünen Zweig kommen kann, weil bei Gelegenheiten, bei denen man Credit und Geld nothwendiger braucht als das liebe Brod, um sich über Wasser zu halten, oder einen großen Vortheil wahrzunehmen, weder das eine noch das andere vorhanden ist.

Es ist deshalb eine Grundregel praktischer Lebensweisheit, daß man sich möglichst bald, und am besten schon in Zeiten, in denen man den Bank- oder Genossenschaftscredit noch gar nicht unmittelbar bedarf, um denselben bewirbt, denn man muß nicht nur vom Gelde, sondern auch vom Credite das Sprüchwort: „Spare in der Zeit, so hast Du in der Noth!“ zur Geltung gelangen lassen.

Behalten wir zuerst die Erwerbung des Bankcredits im Auge, welcher immer noch viel mehr Leuten zugänglich gemacht werden kann, als nach dem Urtheile über die angeblich hartherzigen

Bankiers gemeint wird, so muß auch dabei immer bedacht werden, daß der Credit, zumal im Anfange seines Entstehens, eine zarte und empfindliche Pflanze ist, welche der sorgfältigsten Behandlung bedarf, um sich zu einem kräftigen, widerstandsfähigen Baume entfalten zu können.

Derjenige, der Bankcredit erwerben will, muß also soviel wie möglich die Eigenschaften zeigen, welche der Förderung seines Ansehens und des ihm zu schenkenden persönlichen Vertrauens, also zur Hebung seines Personalcredits dienen, wie wir es bereits empfohlen haben. Dann will natürlich das Bankinstitut auch greifbare und im Nothfalle zur Deckung dienende Beweise für die Creditwürdigkeit des Creditsuchers sehen. Dieselben bestehen gewöhnlich darin, daß man unter Zusicherung strenger Verschwiegenheit einem Vertreter des betreffenden Bankinstituts einen Einblick in seine Vermögens- und Erwerbsverhältnisse gestattet, das heißt, über die vorhandenen Activa und Passiva Auskunft giebt, die Höhe des geschäftlichen Umsatzes und durchschnittlichen Reinertrages angiebt, nöthigenfalls auch die Summe nennt, welcher man zu seinem und seiner Familie Lebensunterhalte bedarf, und endlich auch streng der Wahrheit entsprechend angiebt, wenn es verlangt wird, zu welchem Zwecke man den zu gewährenden Credit verwerthen will.

Es muß darauf hingewiesen werden, daß derartige Forderungen des um Creditgewährung angegangenen Bankinstituts durchaus nicht ohne Weiteres als ungehörig zu betrachten und zurückzuweisen sind. Man verlangt doch von dem Institute, daß es mit seinem baaren Gelde oder seiner Bürgschaft, was am Ende dasselbe bedeutet, für uns eintreten soll, und wenn der Höhe des gewährten Credits nicht ein entsprechendes Deckungsmittel, also ein Pfand, gegenüber stehen soll, so darf man es auch einem Bankinstitute nicht übel nehmen, wenn es sich auf die vorerwähnte Weise eine reale Unterlage für seinen zu gewährenden Credit verschafft.

Es giebt aber auch noch andere Wege, um sich Bankcredit zu verschaffen, ohne daß man das betreffende Institut in die Geheimnisse seiner Erwerbs- und Vermögensverhältnisse einzuweihen braucht. Einer derselben besteht darin, daß man unter Aufgabe von Empfehlungen um Creditgewährung ersucht, und zwar in der Weise, daß man, falls man nicht in dem Besitz einer Empfehlung von einer hochangesehenen Persönlichkeit ist, soviel als möglich günstige Auskünfte über sich sammelt, oder noch besser, unter Angabe der betreffenden Adressen dem Bankhause unterbreitet.

Ein anderer schon sicherer Weg, als ihn die bloßen Empfehlungen bieten, besteht darin, daß man mit einer Empfehlung dem

Bankinstitute von Kunden erhaltene Wechselaccepte oder als Zahlung empfangene Wechsel mit der Bitte um Discontirung unterbreitet.

Die sicherste Art, genügenden und dauernden Bankcredit zu erlangen, ist aber zweifellos diejenige, welche durch Deponirung von eigenen Vermögensstücken oder durch Beauftragung mit eigenen Geldgeschäften dem Bankinstitute die zweifellose Meinung beibringt, daß man creditwürdig ist.

Nun werden vielleicht manche Leute sagen: „Ach, wenn ich bereits baares Capital oder Werthpapiere besitze, so brauche ich keinen Bankcredit, denn da habe ich ja den Credit, der meinen Vermögensstücken eigen ist, und mehr Credit gewährt mir der Bankier auch nicht!"

Dies ist jedoch eine sehr kurzsichtige Voraussetzung, welche nur dann den Schein der Wahrheit für sich hat, wenn man mit einem Bankinstitute dann und wann ein Geschäft macht, ohne bei demselben accreditirt zu sein. In einem solchen Falle darf man das der Bank aber auch durchaus nicht übel nehmen, wenn sie einfach nur Credit gegen Pfand gewährt. Sucht man jedoch mit Hülfe deponirter Werthe oder Zuwendung von Geldgeschäften den Credit eines Bankhauses nach, so wird in verhältnißmäßig sehr kurzer Zeit die Verbindung, die man mit der Bank begann, ein ganz anderes Gesicht erhalten, und man wird nicht nur einen ausreichenden Credit, sondern in bedrängten Lagen auch eine solide Stütze an dem Bankier erlangen.

Derselbe wird ja zweifellos Mitinteressent der Unternehmungen seiner Geschäftsfreunde, und würde unklug handeln, wenn er dieselben unter Umständen nicht auch einmal weitgehend unterstützen wollte.

Wie steht es nun aber mit denjenigen Creditsuchern, welche auf bloße Empfehlungen hin keinen genügenden Bankcredit erhalten, keine Bürgschaften beibringen können oder wollen, und auch kein Baarcapital oder Werthpapiere besitzen, um damit einen Geschäftsverkehr mit einem Bankinstitute einzuleiten und sich dadurch den nöthigen Bankcredit zu verschaffen?

Die Lage derartiger Creditsucher erscheint für den ersten Augenblick als eine sehr schwierige, ja verzweifelte, sie ist es aber durchaus nicht, sobald die Betreffenden aus ihrer Situation die praktischen Schlußfolgerungen ziehen und danach handeln. Im Anfange mag dies ja schwer und unbequem sein, es wird aber mit jedem Monate leichter, und ist der sicherste Weg zum reichlichen Crediterwerbe und Wohlstande.

Beurtheilt man die Creditwürdigkeit lediglich vom wirthschaftlich-praktischen Standpunkte aus, so wird man dieselbe, abgesehen von dem Besitze nahmhaften Vermögens und den Einnahmen glänzender Stellungen, am ersten allen Denjenigen zusprechen, von welchen man weiß, daß sie ihr Erwerbsleben so einzurichten verstehen, daß sie innerhalb gewisser Zwischenräume größere oder kleinere Ueberschüsse machen, also „sparen". Für alle Diejenigen, welche auf keine der erwähnten Arten Credit erwerben können oder mögen, bleibt also die Sparsamkeit das sicherste Mittel zum ausgiebigen Crediterwerbe, und zwar nicht etwa lediglich in der Weise, daß man dadurch nur denjenigen Credit erlangt, den man mit Hülfe der ersparten Gelder auch decken kann, nein, man wird sich in verhältnißmäßig kurzer Zeit einen, die Erträge seiner Sparsamkeit weit übersteigenden Credit erwerben.

Der Beginn einer solchen Art des Crediterwerbes mag ja nun offenbar für Viele dem Verzehren eines sauren Apfels gleichen, wir werden aber in einem späteren Abschnitte dieses Buches „*über die Praxis der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten*" nachweisen, daß Einem das Sparen nur anfänglich sauer erscheint, dagegen später zu einer der angenehmsten und befriedigendsten wirthschaftlichen Pflichterfüllungen und zu einer unversiegbaren Quelle des Wohlstandes wird, ohne dabei ein Knauser oder gar ein Geizhals sein zu müssen.

Creditsucher, welche sich in der geschilderten unvortheilhaften Lage befinden, müssen, mögen sie einem Stande angehören, welchem sie wollen, unverweilt anfangen zu *sparen*. Die Anleitung, auf welche mannigfaltige, findige und geschickte Weise das Sparen mit den schönsten Erfolgen zu vollziehen ist, kann allerdings in diesem Kapitel nicht gegeben werden, sondern ist in dem erwähnten wichtigen späteren Abschnitte dieses Buches enthalten. Wir heben aber für diese werthvolle und fast von Jedermann zu vollziehende Art des Crediterwerbes hervor, daß es gilt, auf ein Sparbuch regelmäßige, wöchentliche oder monatliche, kleine oder größere Einlagen zu machen. Und kann man nur mit Pfennigen beginnen zu sparen, und kann es selbst nur unter Entbehrungen oder mit Hülfe von Nebenerwerben geschehen, so fange man doch getrost an, denn man wird bald zu befriedigenden Erfolgen gelangen. Kommt man dabei nicht recht vorwärts, oder wird man darüber verdrießlich, so erinnere man sich nur der in diesem Buche erwähnten Beispiele, wie die einst armen *Rothschild*, *Borsig* und *Osterwald* hauptsächlich auch der *Kraft der Sparsamkeit* ihr erstes Kapital, ihren späteren *großen Credit*, und dann ihre *Millionen* verdankten.

Tüchtige und lohnende Fachleistungen, ja selbst erfolgreiche Speculationen sind nur mangelhafte Hebel des Wohlstandes, wenn zu ihnen nicht die richtige Behandlung der Geld- und Creditangelegenheiten hinzutritt, und in Bezug auf die letzteren befinden sich die Wurzeln der Kraft hauptsächlich in der Sparsamkeit.

Sind im Anfange die gesparten Beträge zu klein, um sie bei einem Bankinstitute deponiren zu können, so warte man das Anwachsen derselben zu einem kleinen Kapital ab, und deponire dann dieses bei einem Bankhause, oder kaufe sich mit Zuhülfenahme des Werthes desselben ein solides, Zinsen tragendes Werthpapier, was man gewöhnlich am besten dem Bankinstitute zur Aufbewahrung übergiebt. Zweifellos hat man jetzt schon, je nach Verhältniß des ersparten Werthgegenstandes, einen ganz leidlichen Bankcredit. Derselbe gewinnt aber bedeutend an Größe und Sicherheit, wenn die Sparsamkeit fortgesetzt wird und noch einige Einlagen von Geldsummen oder Werthpapieren bei dem Bankhause erfolgen können.

Für eine große Anzahl von Credit bedürftigen Leuten ist es nun wegen persönlicher und örtlicher Verhältnisse, also z. B. weil die in Anspruch genommenen Credite zu klein sind, oder weil es für jene unbequem ist, mit einem Bankhause zu verkehren, entweder unmöglich oder doch nicht vortheilhaft, Bankcredit zu erwerben. Für solche Creditsucher gewähren aber die von dem unvergeßlichen Schulze-Delitzsch ins Leben gerufenen und inzwischen mannigfach erweiterten, verbesserten und durch das Gesetz geregelten Erwerbs- und Wirthschaftsgenossenschaften einen gesunden und vortheilhaften Credit.

Als die wichtigsten dieser Erwerbs- und Wirthschaftsgenossenschaften müssen die Vorschuß- und Creditvereine, welche auch als Volksbanken, Gewerbebanken u. s. w. vorkommen, genannt werden.

Dieselben verfolgen den wirthschaftlich außerordentlich löblichen Zweck, den im Einzelnen schwachen Creditfähigkeiten kleiner Unternehmer und Geschäftsleute, wie auch Beamter und Arbeiter, durch ein genossenschaftliches Zusammenfassen derselben einen großen Gesammtcredit zu geben, der dann im Interesse der einzelnen Mitglieder unter günstigen Bedingungen verwerthet, aber natürlich in Bezug auf die Höhe der einzelnen Creditgewähr mit Rücksicht auf die persönlichen Verhältnisse des betreffenden Mitgliedes gegeben wird. Das Capital eines Credit- oder Vorschußvereines wird erstens gebildet durch bestimmte Beiträge der Mitglieder, welche in kleinen Raten geleistet werden können und den geschäftlichen

Antheil jedes Mitgliedes ausmachen. Ferner fließt häufig als Reservecapital zum Vereinsvermögen ein Theil der Zinsen der verliehenen Gelder, soweit solche nicht durch die Verwaltungs- und Betriebskosten absorbirt oder in Form einer Dividende an die Mitglieder der Genossenschaft vertheilt werden. Zu den Beiträgen gehört übrigens meistens auch eine Eintrittsgebühr, welche als eine Art Conventionalstrafe dem Vereine verfallen ist, wenn das betreffende Mitglied austritt. Conventionalstrafen werden zuweilen auch von den eingezahlten Beiträgen erhoben, wenn die nachfolgenden nicht pünktlich oder überhaupt nicht geleistet werden. Zur Sicherung der Existenz und des stetigen Geschäftsbetriebes solcher Creditgenossenschaften ist natürlich auch der Austritt der Mitglieder an bestimmte Fristen gebunden, und wird endlich von jeder vernünftigen Verwaltung eines derartigen Vereins rechtzeitig dafür Sorge getragen, daß ein Reservefonds hinter dem ursprünglichen Vereinsvermögen gebildet wird. In den Fällen, in welchen das Betriebscapital der Genossenschaft zum gehörigen Geschäftsbetriebe nicht ausreicht, nimmt dieselbe in der Regel auch leihweise Capitalien gegen niedrige Zinsen auf. Diese Capitalien erlangt ein genossenschaftliches Creditinstitut gewöhnlich sehr leicht von einem solchen eines Nachbarortes, welches letztere zeitweise Geldüberfluß hat, und das eintretenden Falls auf ähnliche Aushülfe rechnet. Die genossenschaftlichen Creditinstitute stützen sich also häufig gegenseitig. Es fällt ihnen aber bei solider Verwaltung ihrer Angelegenheiten auch durchaus nicht schwer, Capitalien von Privatleuten zu leihen, resp. von solchen auf kürzere oder längere Zeit zu niedrigen Zinsen als sogenannte Einlage zu erhalten. In der Regel ist mit den Vorschußvereinen aber auch eine Sparkasse verbunden, der sich Mitglieder wie Nichtmitglieder bedienen können, und durch welche ebenfalls die Betriebsmittel der Creditgenossenschaft wesentlich erweitert werden.

Man darf wohl sagen, daß derartige Vereine, deren solide Verwaltung vorausgesetzt, sich sehr nützlich für die Hebung der Creditverhältnisse erweisen und entschieden berufen sind, erstens für Tausende kleinerer Unternehmer den ihnen schwer oder nicht zugänglichen Bankcredit zu ersetzen und zweitens für Millionen nach größerer Selbständigkeit und soliderem Wohlstande ringenden Existenzen den fehlenden Credit zu gewähren.

Aus der geschilderten Einrichtung der Credit- und Vorschußvereine wird man auch ersehen, daß, abgesehen von dem dabei zur Geltung kommenden Genossenschaftsprincipe, welches dem Einzelnen Das gewährt, was nur die Gesammtheit erlangen kann, praktisch

der Genossenschaft doch auch nur dadurch möglich ist, daß der einzelne Creditsucher spart, das heißt kleine, sich nach und nach ansammelnde Beiträge leistet, welche die Grundlage für den ihm später zu gewährenden Credit abgeben. Die Wege, bei einem Bankinstitute oder bei einer Genossenschaft Credit zu erlangen, sind daher wohl verschieden, sie begegnen sich aber in einem wichtigen Punkte, daß nämlich hier wie dort der Creditbedürftige auch zeigen muß, daß er Geldmittel erübrigen und aufsparen kann, weil eben darin allein die wahre Deckung für den zu gewährenden Credit, wenn demselben kein Pfand gegenübersteht, zu finden ist.

Viele Credit- und Vorschußvereine verbinden mit ihrer Creditgewähr nach den sonst üblichen Bedingungen ihrer Statuten auch noch die Forderung einer Bürgschaft. Dieselbe soll entweder gegenüber Mitgliedern und zumal, wenn es sich um Gewährung größerer Credite handelt, als besondere Deckung gelten, oder sie ist Nichtmitgliedern gegenüber, welche mit dem Vorschußvereine Geschäfte machen wollen, die conditio sine qua non, die unerläßliche Bedingung.

Das Vortheilhafte des Crediterwerbes durch die Mitgliedschaft bei einer auf das Genossenschaftsprincip begründeten Credit- oder Vorschußkasse besteht also neben der verhältnißmäßig großen Leichtigkeit, Mitglied zu werden, darin, daß jedem Theilnehmer an der Genossenschaft ein Credit ermöglicht wird, den er sonst in seinen beschränkten Erwerbsverhältnissen in der Regel nicht erlangen kann. Dann gestaltet sich der Verkehr mit einem gut geleiteten Credit- oder Vorschußvereine fast eben so rasch und sicher wie mit einem soliden Bankinstitute, ein Umstand, welcher bei der Erwerbung und Verwerthung des Credits von größter Bedeutung ist.

Schnelle und coulante Bedienung ist eben eine der unerläßlichsten Bedingungen, welche man für Creditgeschäfte, die ihren Zweck voll und ganz erfüllen sollen, unbedingt fordern muß. Das Wartenlassen und Verzögern ist für Creditoperationen stets nachtheilig, ja, es wirkt sogar oft sehr verhängnißvoll. Der beabsichtigten Inanspruchnahme von Credit geht, abgesehen von schwindelhaften oder leichtfertigen Manipulationen, die wir ausdrücklich als verdammenswerth verwerfen müssen, immer ein Nothstand oder ein Mangel in irgend welcher Form voraus, und es ist mit Händen zu greifen, daß durch Schwierigkeiten und Verzögerungen bei dem Crediterwerb im einen Falle die Gefahr vermehrt, im anderen die Vortheile, welche durch Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten mit Hülfe genügenden Credits erreicht werden können, bedeutend geschmälert, wenn nicht gar verloren werden.

Es muß daher Jedem, der für die Hebung seiner Erwerbsverhältnisse Credit braucht, falls er nicht in der Lage ist, sich Bankcredit zu verschaffen, angerathen werden, Mitglied eines Vorschuß- oder Creditvereins zu werden, und sich dadurch allmählig und sicher den nöthigen Credit zu erwerben.

Durch das Einlegen kleiner Beträge in wöchentlichen oder monatlichen Raten kann sich der kleinste Unternehmer, wie auch der mittlere und niedere Beamte, sowie der einfachste Arbeiter, welche letzteren bekanntlich ebenfalls durch den Besitz eines soliden Credits theils ihren Wohlstand zu heben, theils außergewöhnlichen Calamitäten vorzubeugen vermögen, die Mitgliedschaft bei einer solchen Genossenschaftsbank erwerben. Aber auch schon einer großen Anzahl von den mittleren und besseren Volksschichten angehörenden Personen ist der Crediterwerb mit Hülfe der Genossenschaft anzurathen, weil sie entweder den Bankcredit nicht genügend ausnutzen, oder nur unter umständlichen Verhältnissen erlangen können. Viele Vorschuß- und Creditvereine dehnen ihre Thätigkeit auch auf größere Geschäfte aus und ersetzen dadurch nicht selten selbst für den bedeutenderen Unternehmer den Bankier.

Um die Segnungen der auf das Genossenschaftsprincip begründeten Creditinstitute so recht zu würdigen und zur Betheiligung an denselben zu ermuntern, sei auch erwähnt, daß diese Art von Credit- und Sparvereinen in fast sämmtlichen namhaften Culturländern eine große Verbreitung gefunden hat, also ihre guten Leistungen sich voller Anerkennung erfreuen. Mit dem Umstande, daß in den meisten Ländern die Gründung dieser Genossenschaftsbanken in erfolgreicher Weise stattfand, ist aber auch fast Jedermann Gelegenheit gegeben, Mitglied einer solchen zu werden. Und in Orten, in welchen dergleichen Institute noch nicht existiren, lassen sich solche verhältnißmäßig leicht errichten.

Die Gründung eines Creditvereins findet am leichtesten in der Weise statt, daß einige einflußreiche Personen, die Angelegenheit in die Hand nehmen und mit Hülfe der Statuten und Jahresberichte, welche man sich von einem oder mehreren solcher Creditvereine aus anderen Städten kommen läßt, den Mitbürgern das Vortheilhafte der Gründung einer derartigen Genossenschaft nachweisen, worauf sich gewöhnlich die nöthige Mitgliederzahl meldet. In Dörfern lassen sich derartige Vereine allerdings selten gründen, weil diese meistens nicht die nöthige Mitgliederzahl aufbringen können, und in einem zu wenig regen Verkehre mit der Geschäftswelt stehen. Aber in jedem geschäftlich belebten Städtchen kann die Gründung einer Genossensschaftsbank schon mit gutem Erfolge

betrieben werden und in jedem größeren Orte natürlich erst recht. Den creditbedürftigen Dorfbewohnern ist deshalb anzurathen, in der nächsten Stadt sich die Mitgliedschaft eines Creditvereins zu erwerben, zumal gerade auch für den Landwirth der Genossenschaftscredit als der vortheilhafteste erscheint.

Es verdient auch hervorgehoben zu werden, daß in demjenigen Lande, welches wirthschaftlich am höchsten entwickelt ist, in England, die auf dem Genossenschaftsprincipe beruhenden Institute sich sehr frühzeitig entwickelt haben. In dem Concurrenzkampfe gegen die übermächtigen großen Unternehmer erkannten in England die kleinen Geschäftsleute und Arbeiter sehr bald, daß sie wirthschaftlich nur dann in befriedigender Weise vorwärts kommen würden, wenn sie sich zu Verbänden vereinigten. Erwähnenswerth ist dabei noch, daß der praktische Sinn der Engländer sich nicht nur auf die Begründung von Credit- und Sparvereinen, sondern zugleich auch auf die Einrichtung von Productiv-Genossenschaften, also von Vereinigungen, welche auf gemeinsame Rechnung auch Ackerbau, Industrie und Handel treiben, wandte und trotz mancher anfangs bitteren Erfahrungen dieselben in Blüthe brachte.

Diese Productiv-Genossenschaften, welche Schulze-Delitzsch, der Urheber der Genossenschaftsbewegung in Deutschland, die Krone des Genossenschaftswesens nennt, sollen deshalb einen Vorzug vor den Creditvereinen verdienen, weil sie nicht nur das Creditwesen, sondern überhaupt das ganze wirthschaftliche Leben der betreffenden Personen durch gemeinsame Verbände heben wollen. Diese Verbände zeigen übrigens auch noch verschiedene Abstufungen, wie Rohstoffvereine, Baugenossenschaften u. s. w., und können deshalb nicht nur kleinen Handwerkern und Arbeitern, sondern auch mittleren Unternehmern Vortheile bieten.

Unsere von der Erfahrung augenscheinlich als richtig bestätigte Ansicht geht aber bezüglich der Genossenschaften dahin, daß zwar die Productiv-Verbände mit ihren mannigfaltigen Abzweigungen auch segensreich wirken können, daß es aber der individuellen Eigenart des Menschen und seiner Wohlstandsentwicklung besser zu entsprechen scheint, wenn er im eigentlichen Erwerbsleben seines Berufes selbstständig, also auch allein auftreten und handeln kann. Danach haben also die Creditgenossenschaften praktisch doch eine größere Bedeutung als die Productivgenossenschaften, indem jene der selbständigen, freien Entwickelung des Erwerbslebens vollen Spielraum lassen und sich nur mit der Hebung des Credits der desselben Bedürftigen beschäftigen.

Den Credit soll man sich also, wenn man ihn nicht allein

in genügender Weise besitzt oder erlangen kann, durch die Credit- und Vorschußvereine erwerben, aber das eigentliche Schaffensleben halte man im Interesse der eigenartigen und deshalb schließlich mehr Erfolge oder doch größere Befriedigung gewährenden Entwickelung der Berufsthätigkeit möglichst von der Theilnahme an Productivgenossenschaften fern, doch schließe man sich dann an solche an, wenn man allein in einem Berufe oder behufs Erreichung einer bestimmten Leistung durchaus nicht vorwärts kommen kann.

In der Praxis hat diese unsere Meinung auch dadurch ihre Bestätigung gefunden, daß sich, vielleicht abgesehen von England, wo eigenartige Verhältnisse obwalten und Credit- und Productivgenossenschaften zumeist in ein einziges Institut verwachsen sind, in den anderen Ländern viel mehr Creditvereine als Productivverbände gebildet haben. So kommen z. B. in Deutschland auf hundert Creditgenossenschaften erst ungefähr fünfzig Erwerbsgenossenschaften, und in Oesterreich, Rußland, Italien und Belgien überwiegen die Vorschuß- und Creditvereine die Productivverbände noch viel bedeutender. In Frankreich, wo durch die republikanischen und socialistischen Bewegungen die Productiv-Gesellschaften, meist sogar auf Staatsbeiträge gestützt, zuerst sehr zahlreich ins Leben traten, sind dieselben fast alle wieder zu Grunde gegangen, und es existiren gegenwärtig in Frankreich meistens nur noch Creditgenossenschaften.

Außerordentlich lehrreich in Bezug auf die Verdienste des Genossenschaftswesens um die Hebung der Credit- und Erwerbsverhältnisse ist auch der außerordentliche Aufschwung, den dasselbe seit ungefähr fünf und zwanzig Jahren in Deutschland gewonnen hat.

Neun Jahre nach der Gründung der ersten Creditgenossenschaft durch Schulze-Delitzsch, also im Jahre 1859, besaß Deutschland im Ganzen erst 80 Vorschuß- und Creditvereine mit 18,676 Mitgliedern nebst einem Geschäftsumsatz an gewährten Crediten von circa $12^1/_3$ Millionen Mark. Nach dem von F. Schenk erstatteten Berichte für das Jahr 1885 über die deutschen Erwerbs- und Wirthschaftsgenossenschaften betrug jedoch die Gesammtzahl der Genossenschaften bereits 4170. Davon sind 2118 Creditvereine, 1317 Genossenschaften in einzelnen Gewerbszweigen, 682 Consumvereine und 33 Baugenossenschaften. Die Mitgliederzahl dieser sämmtlichen Genossenschaften wurde auf $1^1/_2$ Million, ihre geschäftlichen Leistungen auf 3000 Millionen Mark, das gesammte Betriebscapital auf 800 Millionen Mark angegeben, wovon auf eigene Fonds an Geschäftsantheilen und Reserven 300 Millionen und auf fremde Capitalien 500 Millionen Mark kommen.

Ganz deutlich ist durch diese Ziffernzusammenstellung nicht

nur die gesunde Grundlage der Genossenschaften, sondern auch ihre wesentliche Bedeutung für das Erwerbsleben der Einzelnen, denen dadurch in außerordentlich hoher Anzahl geholfen werden kann, dargethan.

Da nun, wie bereits hervorgehoben wurde, durch Zahlung kleiner Beiträge sozusagen fast Jedermann Mitglied einer solchen Genossenschaft werden kann, so hängt weiter die Ausdehnung der segensreichen Wirkung der Creditvereine und der verwandten Verbände nur von den betreffenden Creditbedürftigen ab. Sie können entweder selbst solche Genossenschaften bilden oder bereits vorhandenen beitreten.

Ist man in dem Besitze von Credit, so spielt natürlich die richtige Verwerthung desselben eine große Rolle.

In Bezug auf die rechte Benutzung des Credits muß man vor allen Dingen darauf bedacht sein, daß dieselbe sich möglichst vortheilhaft gestaltet, also dem Creditnehmer den gehörigen Gewinn bringt. Es ist deshalb sehr rathsam, bereits vor der Creditentnahme von Capitalien oder Waaren über die gute, zu entsprechenden Erfolgen führende Verwendung derselben gewissenhafte Prüfungen anzustellen, damit das Capital nicht nutzlos ausgegeben wird oder brach liegen bleibt, oder die auf Credit gekaufte Waare nicht denjenigen Nutzen bringt, den man erhofft, oder gar unverkäuflich lagert. Unbedingt sichere Aufstellungen werden sich nun allerdings, den Schwankungen der wirthschaftlichen Verhältnisse entsprechend, nicht vollziehen lassen, aber eifrige Beobachtungen und umsichtige Berechnungen können doch größtentheils das Auftreten schwerer Irrthümer und damit verbundene Verluste verhindern oder mildern.

Besonders müssen sich Anfänger aller Art sehr hüten, daß sie bei der Entnahme von Geld und Waaren auf Credit erst recht dann nicht gleich mit großen Posten arbeiten, wenn ihnen dieselben leicht bewilligt werden. In der anfänglich sehr leicht scheinenden Gewährung von Credit ist eben schon oft eine Falle für unerfahrene Unternehmer insofern enthalten, da sie, wie man zu sagen pflegt, zu stark in's Zeug gehen und sich mehr zutrauen, als sie hinterher zu erfüllen vermögen. Es werden dabei auch oft die verschiedenen Verhältnisse der Conjunctur übersehen und nicht genug in Betracht gezogen, daß man die Hälfte der jetzt auf Credit gekauften Waare vielleicht schon wenige Wochen oder Monate später unter viel günstigeren Bedingungen erwerben könnte.

Zwischen dem Geld- und Waaren-Credit ist der charakteristische Unterschied vorhanden, daß der letztere viel leichter zu erlangen

ist als der erstere. Eine meist übermäßige Production und der Wettbewerb unter den Concurrenten im Abschlusse von Geschäften nöthigt die Mehrzahl der Fabrikanten, Kaufleute und sonstigen Gewerbetreibenden dazu, verhältnißmäßig leicht Waare auf Credit zu vergeben, also auch dem Betreffenden mehr aufzuhalsen, als er verwenden kann. Deshalb ist es weise, wenn man von seinem Credit in dieser Hinsicht einen mäßigen, mit den wirklichen Verhältnissen in Einklang stehenden Gebrauch macht und gegen Schmeicheleien und Verlockungen taub bleibt.

Wenn die Creditfrist verstrichen ist, so will der Creditgeber sein Geld haben, und falls sich die Waare zum großen Theile noch unverwendet auf Lager befindet, so treten Calamitäten und Nachtheile ein.

Die richtige und große Vortheile darbietende Ausnutzung des Credits verlangt vor allen Dingen, daß die dem Creditgeschäfte zu Grunde liegende Berechnung des Creditnehmers nicht total falsch ist. Täuschungen sind ja dabei manchmal unvermeidlich, diese müssen aber auch in Betracht gezogen werden und dürfen nicht mit allzu großen Verlusten für den Creditnehmer enden. Liegt in dem Creditgeschäft ein außergewöhnliches Risiko, dann ist es eben kein reguläres Geschäft mehr, sondern eine bloße Speculation, und bei dieser ist dann mit ganz anderen Faktoren zu rechnen, wie wir in einem späteren Abschnitte zeigen werden.

Weiter gehört zur stetigen und gehörigen Ausnutzung des Credits, daß man den aus der Creditentnahme entstandenen Verpflichtungen unter allen Umständen nachkommt, die vereinbarten Fristen streng innehält, und nur bei durch außerordentliche Unglücksfälle entstandenen Bedrängnissen die Verlängerung der Credite dem Creditgeber zumuthet.

Manche kurzsichtige Geschäftsleute glauben zwar, daß sie durch willkürliche Verzögerung der creditirten Zahlungen sich einen Vortheil schaffen, sie rechnen aber dabei nicht mit dem Umstande, daß sie sich dadurch in ihrem Credite schädigen, und daß der Creditgeber bei den späteren Geschäften sich für die saumselige Zahlungsweise schadlos halten wird. Ohne jeden Zweifel wird auch der gesammte Geschäftsgang durch Verzögerung der fälligen Zahlungen, resp. durch ein endloses Borgsystem außerordentlich benachtheiligt, und die säumigen Zahler, welche davon Vortheil zu haben glauben, sind nur zu verblendet, um die Schwierigkeiten richtig zu schätzen, welche dadurch dem Handel und Wandel verursacht werden, und die auch auf den Geschäftsgang bei den faulen Borgern lähmend zurückwirken müssen.

Gute und prompte Lieferungen können auf die Dauer nicht ohne die daraus entstehenden gleichfalls pünktlich zu erfüllenden Zahlungsverpflichtungen geleistet werden, und sind deshalb gesunde Creditverhältnisse ohne die glatte Regulirung der daraus entstehenden Verbindlichkeiten nicht denkbar.

Daher ist es auch nöthig, daß der Credit, abgesehen von solchen Darlehen, welche dauernd gegen Kündigungsfrist geliehen werden, auf eine bestimmte und nicht zu weit hinausgeschobene Zeit genommen wird. Der Vierteljahrescredit erscheint im Allgemeinen als der gesündeste, weil er dem Creditnehmer eine geraume Zeit für die Erfüllung seiner Verpflichtungen gewährt, und dem Creditgeber weniger Langwierigkeiten und geringeres Risiko bereitet. Die Entnahme von Crediten über drei Monate hinaus sollte deshalb in den Kreisen, wo sie noch herrscht, allmählich verpönt und nur in Ausnahmefällen für ein halbes oder gar ein ganzes Jahr gestattet werden.

Auf der Höhe der wirthschaftlichen Situation steht nun aber offenbar der Creditnehmer erst dann, wenn er über die auf drei Monate creditirten Geldsummen oder Waaren Wechsel giebt, und durch pünktliche Bezahlung derselben seinem Credite das Ansehen eines zuverlässigen Geschäftsmannes hinzufügt. Durch die Wechsel gelangen die Creditgeschäfte erst zu ihrer wahren Blüthe, wie bereits früher erwähnt wurde, und wird durch sie dem gesammten Geschäftsverkehr der schwungvolle, glatte Gang gegeben.

Treten dagegen creditirte Forderungen nur als Buchschuld mit einfachem Zahlungsversprechen auf, so ist damit meistens dem Creditgeber gar wenig gedient und dem Creditnehmer auch nicht, denn dieser muß dafür in der Regel hohe Preise zahlen, damit der Creditgeber die sich ins Ungewisse vermehrenden Zinsen und das anwachsende Risiko herausschlagen kann. Giebt jedoch der Creditnehmer bei Abschluß des Geschäfts, resp. nach Empfang der Waare dem Creditgeber ein auf drei Monate Ziel lautendes Wechselaccept, so gewinnt das Geschäft ein ganz anderes Aussehen, denn erstens verschwinden dadurch eine ganze Menge Langwierigkeiten und Bedenken für den Creditgeber, zweitens hat der erstere aber auch den Vortheil, daß er den Wechsel in Zahlung geben oder discontiren lassen und sich dadurch Geld verschaffen kann, und drittens kommt auch dem Creditnehmer ein Vortheil dadurch zu Gute, daß ihm der Creditgeber bei Gewährung eines Wechselacceptes gewöhnlich billiger und besser bedienen kann, als wenn in's Blaue hinein gegen bloßes Zahlungsversprechen geborgt wird.

Jeder, der im Interesse seines Erwerbslebens einen regel-

mäßigen Credit in Anspruch nehmen muß, sollte sich daher sobald als möglich auf eine solche wirthschaftliche Höhe emporarbeiten, daß er über den creditirten Werth ein Wechselaccept geben und dasselbe prompt honoriren kann.

Eine Gefahr ist der Wechsel nur für Solche, welche von demselben nichts verstehen und sich auf einer niedrigen wirthschaftlichen Stufe befinden, keine regelmäßigen Einnahmen haben oder sich nicht daran gewöhnen können, geleistete Versprechungen zu halten, wie wir dies an anderer Stelle bereits ausführten.

Der wirthschaftlich emporstrebende Mann, mag er einem Berufe angehören, welchem er will, wird aber bald erkennen, daß der Wechsel nicht nur ein vorzüglicher Hebel für die glatte und prompte Ausgleichung von Verbindlichkeiten überhaupt, sondern zumal auch ein ganz vorzügliches Mittel für Erwerbung und Verwerthung des Credits ist.

---

25. Kapitel.

Das Creditgeben.

Aengstliche Naturen und beschränkte Geister, welche die hohe Bedeutung des Credits für das Erwerbsleben nicht zu würdigen vermögen, wollen in der Regel vom Creditgeben nichts wissen, oder höchstens nur dann ihr Geld oder ihre Waare auf Credit geben, wenn ihnen vorher eine doppelte Sicherheit durch Pfand oder Bürgschaft bestellt ist.

Dieses Verhalten ist ein verkehrtes, ein falsches, denn es würde, wenn es allgemein zur Geltung käme, das wirthschaftliche Leben in enge Kreise bannen, und Unternehmern aller Art meistens gerade dann eine Fessel auferlegen, wenn sie zur Ausführung eines größeren Unternehmens oder zum Abschlusse eines bedeutenderen Geschäfts den Credit am nothwendigsten brauchten. Mit der Consequenz eines Naturgesetzes würde der Mangel an Credit dann nicht nur das Erwerbsleben der Gesammtheit, sondern auch dasjenige der Einzelnen benachtheiligen, da in jedem Culturzustande der Mensch ein Glied in einer ungeheueren Kette ist und Hemmnisse für das Ganze auch auf den Einzelnen wirken müssen und umgekehrt.

In ähnlicher Weise haben wir uns bereits früher über die Nachtheile verbreitet, welche dadurch entstehen müßten, wenn kein Credit mehr gewährt werden würde.

Denkt man nun aber über die Ursachen, durch welche sich ängstliche Gemüther von der Creditgewähr abhalten lassen, ruhig nach und zieht gleichzeitig in Betracht, wie oft in dieser Welt Vertrauen nicht nur durch Bosheit und Hinterlist, sondern auch durch Leichtsinn und Charakterschwäche mißbraucht worden ist, und daß ferner auch ganze Massen von über der Macht der Menschen stehenden Ereignissen und Nothständen eintreten können, welche das menschliche Willensvermögen lahm legen und den besten und ehrlichsten Mann an der Erfüllung seiner Verpflichtungen verhindern können, so wird man zugeben müssen, daß in der falschen Auffassung der ängstlichen Gemüther hinsichtlich des Creditgebens doch auch ein Stück Wahrheit enthalten ist.

Dieselbe sagt, daß bei der Creditgewähr uns zweifellos Gefahren drohen und Verluste treffen können, und daß deshalb Credit, in welcher Form er auch auftreten mag, nur unter rechtzeitiger Anwendung umfassender Vorsichtsmaßregeln gegeben werden kann, und falls dieselben zu keinem günstigen Ergebnisse führen, der verlangte Credit abgelehnt werden muß.

Auf allen Gebieten des Erwerbslebens sucht Jeder seinen Vortheil, aber nicht alle suchen ihn nach Recht und Billigkeit. Neben einer großen Anzahl von Ehrenmännern, welche ihre Pflichten kennen und danach handeln, giebt es auch abgefeimte Schurken und Schwindler genug, welche direkt darauf ausgehen, das ihnen geschenkte Vertrauen zu mißbrauchen und Betrug auszuüben. Auch existiren in der Welt viele Leichtsinnige, Schwächlinge und Phantasten, die zwar nicht die böse Absicht haben, den Creditgeber zu betrügen, bei denen aber die Creditgewähr in Bezug auf Verluste fast eben so gefährlich ist als bei schlauen Betrügern.

Dazu kommt, daß so zu sagen auf Schritt und Tritt Gelegenheiten vorhanden sind, bei denen unser Vertrauen mit Mißbrauch belohnt werden kann, z. B. beim Einkauf oder Verkauf, beim Abschluß eines Pacht-, Mieth- oder Lieferungsvertrages, bei Annahme oder beim Vergeben einer Stellung u. s. w.

Jeder, welcher im wirthschaftlichen Leben steht und kämpft, befindet sich also fortwährend in Gefahr. Es geht ihm wie dem Schiffer im schwankenden Fahrzeuge auf dem wogenden, mit allerlei Gefahren drohenden Meere. Wie nun der Seemann seine Vorsichtsmaßregeln trifft und stets auf der Hut ist, um nicht unvermuthet in Bedrängniß zu gerathen, so muß es auch der im Erwerbsleben nach einem befriedigenden Ziele ringende Mann thun.

Ganz besonders muß man naturgemäß aber in allen den Fällen eine scharfe Wachsamkeit und weitblickende Umsicht anwenden,

in denen es gilt, Theile seines Vermögens Anderen anzuvertrauen, also Credit von Geld, Waaren oder von sonstigen Werthgegenständen zu gewähren.

In Hinblick auf die große Mannigfaltigkeit der Umstände, unter denen Credit verlangt wird und dann gegeben oder abgelehnt werden soll, kann man indessen keine unbedingt festen Regeln darüber aufstellen, in welchen Fällen man den beanspruchten Credit geben soll oder nicht, sondern jeder einzelne Fall muß eben nach allgemeinen wie besonderen Klugheitsregeln untersucht und erst nach dem danach erlangten Ergebnisse die Entscheidung gefällt werden.

Will man mit Vortheil Credite geben, so handelt es sich darum, daß man nicht lediglich die Verhältnisse des Creditsuchers prüft und zu erforschen trachtet, für welchen Betrag derselbe sicher sein wird, sondern man muß vor allen Dingen auch seine eigenen Vermögens- und Erwerbsverhältnisse einer Prüfung unterziehen, ob und in welcher Höhe dieselben eine Vergebung von Geld oder Waaren auf Credit gestatten.

Mancher hat ein Capital ererbt oder sich dasselbe erspart, und hält es für vortheilhaft, dasselbe auszuleihen, während es oft vielleicht viel klüger sein würde, entweder das ganze Capital oder doch einen Theil desselben zur directen Hebung seiner Erwerbsverhältnisse zu benutzen, indem man sein Betriebscapital behufs Vornahme größerer, bedeutenderen Gewinn bringender Einkäufe vermehrt, eine zeitgemäße Neuerung einführt, einen wichtigen Fortschritt in seinen Berufsbestrebungen vollzieht, oder eine lohnende Speculation damit unternimmt.

Es ist ja ohne Zweifel eine schöne Sache, ein Capital ausleihen zu können, aber man muß darin nicht das höchste Ziel der Verwerthung überschüssiger Geldsummen erblicken, sondern auch danach trachten, ob man sich nicht auf eine der vorerwähnten Arten mit dem Gelde einen viel größeren Vortheil erwerben kann, als wenn man dasselbe verleiht und nur geringe Zinsen erhält.

Gelangt man aber dennoch zu dem Resultate, daß man das Geld auf Credit verleihen will, so prüfe man, auf wie lange Zeit man das Geld wird entbehren können, und verleihe es danach in entsprechenden Creditfristen, auf daß man nicht in die verdrießliche und oft auch recht nachtheilige Lage geräth, daß man sein auf längere Zeit verliehenes Capital noch nicht zurückfordern kann, während man selbst in Geldverlegenheiten steckt.

Viele große und kleine Unternehmer verfolgen auch zu einseitig den Zweck, durch ausgedehntes Creditgeben sich Ruf zu verschaffen und bedeutendere Geschäfte zu machen. Ein solches gewinn-

süchtige Verfahren kann aber leicht zu verhängnißvollen Thorheiten und schweren Verlusten führen, wenn der Creditgeber nicht streng prüft, welche Credite er nach seinen Vermögensverhältnissen gewähren kann, denn dadurch, daß man viel höhere oder mehr Credite gewährt, als solche das eigene Capital vertragen kann, geräth man leicht in eben solche Gefahren, als wenn man zahlungsunfähigen Creditnehmern Geld oder Waaren anvertraut.

Es ist bei dem Creditgeben auch immer mit dem Umstande zu rechnen, daß selbst in guten Zeiten die auf Credit abgeschlossenen Geschäfte nicht immer glatt regulirt werden, daß Stockungen eintreten, Verlängerungen der Creditfristen vorgenommen werden müssen, ja, manchmal auch ein unvermutheter Bankrott trotz aller Vorsicht dem Creditgeber Verluste bereitet. Die Creditgeber müssen ferner aber auch im Auge haben, daß die guten Zeiten sich abwechselnd auch in schlechte verwandeln, daß auf günstige wirthschaftliche, viele Vortheile und Gewinne bringende Perioden auch ungünstige, in denen die Geschäfte lahm liegen, folgen, und daß auch außerordentliche Calamitäten durch Krieg, Seuchen und schädliche Naturereignisse eintreten können, welche es den Creditnehmern unmöglich machen, ihren Verpflichtungen nachzukommen.

Will also ein Creditgeber vorsichtig handeln, so muß er, zumal dann, wenn die Creditgewähr zu einer der Grundlagen seiner geschäftlichen Operationen gehört, stets für eine Rückendeckung sorgen, damit die Verlegenheiten, welche ihn von den Creditnehmern bereitet werden können, ihm nicht über den Kopf wachsen und er selbst dadurch in den wirthschaftlichen Ruin gezogen wird. Am besten geschieht dies offenbar dadurch, daß man in Bezug auf das Creditgeben gewisse Grenzen zieht, und für das Vorhandensein eines Reservecapitals Sorge trägt, um mit letzterem den oft unvermeidlichen Wechselfällen, welche das Creditgeben im Gefolge hat, sofort ein Paroli bieten zu können.

Da es nun aber sehr oft vorkommen kann, daß das vorhandene Reservecapital für die Beseitigung der sich manchmal in kurzer Zeit anhäufenden Schwierigkeiten nicht ausreicht, so ist auch allen Creditgebern anzurathen, daß sie sich, wenn sie ausgedehnte Geschäfte auf Credit machen, niemals nur auf ihr eigenes Capital verlassen, sondern daß sie auch rechtzeitig dafür Sorge tragen, daß ihnen ebenfalls eine Credithülfe zu Gebote steht. Da Creditgeber gewöhnlich Capitalisten sind, so wird es ihnen leicht fallen, gleich beim Anfange ihrer geschäftlichen Operationen sich einen soliden Bankcredit zu verschaffen, der ihnen in Nothfällen Aushülfedienste leisten muß.

Gewöhnlich liegen die Verhältnisse ja auch so, daß selbst in den meisten der Fälle, in denen der Creditgeber ein Capitalist ist, er doch zur gehörigen Ausdehnung seines Geschäftes auch Geld oder Waaren auf Credit aufnehmen muß, und dann muß er natürlich auch einen Bank- oder Genossenschaftscredit zur Verfügung haben.

Unsere vorherigen Ausführungen über eine vernünftige Begrenzung der auf Credit abzuschließenden Geschäfte nach Verhältniß des eigenen Vermögens und über die Zurückbehaltung eines Reservecapitals sollen indessen durch den Rath, daß der Creditgeber auch seinerseits durch Entnahme von Credit seine Unternehmungen ausdehnen soll, keine Abschwächung erfahren, denn eine solche Vorsicht und das tröstliche Bewußtsein, im Nothfalle noch eine außerordentliche Hülfsquelle benutzen zu können, sind und bleiben für alle Fälle eine Bürgschaft für eine solide Entwickelung von auf das Creditgeben abzuschließenden Geschäften.

Wir dürfen auch nicht unterlassen, darauf hinzuweisen, daß es Geschäftsleute und sonstige Personen giebt, für deren Erwerbsverhältnisse das Creditgeben keinen Segen bringt, sie also dasselbe unterlassen müssen. Man könnte glauben, daß sich dies bei den betreffenden Personen von selbst verstehen würde, aber es ist dies leider durchaus nicht der Fall, es werden vielmehr in dieser Hinsicht viel Thorheiten begangen.

So kann z. B. ein kleiner Gewerbtreibender, zumal wenn er Handwerker und Anfänger ist, niemals sich auf systematisches Creditgeben einlassen, wenn er nicht zu Grunde gehen will. Er arbeitet ja mit zu geringem, ja oft mit gar keinem Capitale und muß sich selbst lediglich auf Creditentnahme stützen. Außerdem ist bei ihm der Umsatz nicht groß genug, um an auf Credit gemachten und doch auch dem Risiko ausgesetzten Geschäften noch einen lohnenden Verdienst haben zu können. Treffen einen solchen kleinen Unternehmer die Folgen eines Risikos, so ist er meistens ruinirt, denn weder sein Vermögen, noch sein Verdienst ist danach, um den Verlust wieder wett zu machen. Ein solcher darf daher principiell keine Credite geben, sondern muß seinen Abnehmern rund heraus erklären, daß er billig gegen baare Zahlung arbeitet.

Freilich darf dabei nicht außer Acht gelassen werden, daß solche kleine Gewerbtreibende auch oft für angesehene und wohlhabende Leute arbeiten, bei denen sie keine Gefahr laufen und denen gegenüber sie sich scheuen, auf baarer Bezahlung zu bestehen, nämlich aus Furcht, sie möchten die Kundschaft verlieren.

Wir geben nun zu, daß dies ein delicater Punkt im Geschäfts-

leben ist, den richtig zu behandeln, nicht immer leicht ist. Aber gerade dem kleineren Unternehmer wird kein billig denkender Mann die Gewährung von großen und langen Crediten zumuthen, und da es sich bei der Zahlung von dergleichen Beträgen von Seiten der betreffenden gut situirten Personen meistens um einen Schlendrian und eine Bummelei und nicht um wirklichen Geldmangel handelt, so wird, wenn die Zahlung nicht bald erfolgt, eine in höflicher und bescheidener Weise vorgebrachte Bitte des Lieferanten von einem solchen Kunden wohl erfüllt werden.

Außerordentlich verderblich muß es aber natürlich für kleine Gewerbtreibende sein, wenn sie, verleitet durch irgend eine unreife Idee oder durch den guten Erfolg einiger Geschäfte, sich vom Größenwahne packen lassen, und es in Bezug auf ihre Unternehmungen, resp. hinsichtlich des Creditgebens den größeren Unternehmern gleich thun wollen. Einem kurzen Scheindasein muß dann bald ein lächerliches oder schimpfliches Ende folgen.

In einer ganz ähnlichen Lage wie diese Leute sind bezüglich des Creditgebens auch die meisten in einer dienstbaren Stellung befindlichen Personen, also Beamte, Lehrer, Gehülfen und Arbeiter, insofern sie kein Privatvermögen besitzen, oder eine außerordentlich einträgliche Stellung inne haben. Für solche Leute muß das Creditgeben auch meistens nachtheilig wirken, denn es ist ja gewöhnlich damit kein Geschäft, kein Gewinn verbunden, sondern es repräsentirt gewöhnlich nur einen ungesunden Borg, bei dem man im günstigen Falle sein Geld wieder erhält, im ungünstigen dasselbe aber verliert.

Die Freundschaft und das Mitleid werden in dieser Beziehung allerdings auch solche Leute nöthigen, zuweilen einem Mitmenschen in irgend einer Form zu helfen und Credit zu gewähren, aber dann handelt es sich eben um keinen, dem Betreffenden in leichtfertiger Weise zugemutheten Borg, sondern um einen Akt der Humanität, bei welchem die Wiedererstattung des geliehenen Betrages nicht in den Vordergrund gerückt werden darf. Große, das eigene Erwerbsleben schwer schädigende oder gar unter Umständen ruinirende Beträge darf man aber auch aus Humanitätsrücksichten nicht ausleihen, oder für dieselben Bürgschaft leisten, weil sonst leicht zu dem einen Nothleidenden sich noch ein anderer gesellt, indem derjenige, der in übermäßiger Weise Hülfe spendet, dann selbst Unterstützung braucht, aber dieselbe nicht immer findet.

In Bezug auf die Creditgewähr ist auch auf den großen Unterschied zu achten, welcher bei dem Creditgeben von Geld und von Waaren zu machen ist.

Das Darleihen von Geld ist naturgemäß viel gefährlicher, weil der Geldborger Einen weit leichter betrügen kann, als es der Waarenborger vermag. Geld wird gewöhnlich geborgt, um sofort wieder ausgegeben zu werden, ob die betreffende Geldausgabe aber zu einem vortheilhaften Zwecke stattfinden und zur Besserung der Erwerbsverhältnisse des Borgers dienen wird, entzieht sich der sicheren vorherigen Beurtheilung des Creditgebers. Der Geldborger kann also auch mit dem erborgten Gelde viel rascher und unbemerkter einen schmählichen Mißbrauch treiben, als es der Waarenborger mit der auf Credit entnommenen Waare zu thun im Stande wäre. Hat sich ein abgefeimter Schurke auf Borg eine große Summe Geld erschwindelt, so kann er sofort den nächsten Gaunerstreich begehen und mit dem Gelde im Auslande verschwinden oder es auch sonst rasch so einrichten, daß man niemals einen Pfennig von dem geliehenen Gelde wieder erhält.

Hinsichtlich des Waarenborges ist dies nicht in dieser unauffälligen, schnellen Weise möglich. Die erborgte Waare ist langsamer zu befördern, und kann auch nicht immer leicht zu Gelde gemacht werden, und hat der Creditgeber deshalb bei der zu verborgenden Waare eher Gelegenheit, allerlei Beobachtungen zu machen, um bei verdächtigen Manipulationen entsprechende Vorsichtsmaßregeln zu ergreifen. Wenn Jemand Waare auf Credit kaufen will, so läßt sich auch viel sicherer und leichter feststellen, zu welchem Zwecke er die Waaren gebrauchen will, und man kann ohne große Mühe klar legen, ob die betreffenden Angaben mit der Wahrheit übereinstimmen. Auch läßt sich nach dem vollzogenen Waarenkauf auf Credit sowohl die Beförderung als auch die Verwerthung der Waare verhältnißmäßig leicht einer bequemen Controlle unterziehen, was bei erborgtem Gelde, welches der Borger in der Tasche davonträgt, nicht in dieser Weise möglich ist.

Bei allen vorsichtigen Creditgebern hat sich daher die Praxis ausgebildet, daß baares Geld entweder nur gegen genügendes Unterpfand oder ohne dieses nur an solche Leute verliehen wird, welche hinsichtlich ihrer Vermögens- und Erwerbsverhältnisse sich eines ausgezeichneten Rufes erfreuen. Dabei gilt außerdem noch als Regel, daß man Capitalien auf längere Zeit mit großen Kündigungsfristen auch nicht ohne Pfand an Leute, die im Besitze eines großen Personalcredits, verleiht, denn derselbe kann mit sammt der günstigen Vermögenslage viel rascher schwinden, als man schlimmsten Falles befürchten zu müssen glaubte. Soll baares Geld an als solid bekannte und in guten Vermögensverhältnissen lebende Leute auf kurze Zeit, vielleicht auf einen Monat bis zu

höchstens einem Jahre verliehen werden, so kann man eine Ausnahme machen und es ohne Unterpfand verleihen; handelt es sich aber um große Summen, so ist es auch bei kurzen Creditfristen stets am Platze, eine Sicherstellung zu fordern.

Wenn nun beim Geldverleihen, zumal wenn es sich um größere und dauernde Darlehen handelt, die Forderung eines Unterpfandes, abgesehen von den Fällen, wo die Borger mit Recht Anspruch auf einen hohen Personalcredit haben, die Regel bilden muß, so hat beim Creditgeben von Waaren so ziemlich das umgekehrte Verhältniß Anwendung zu finden: man leiht in der Regel die Waaren an Personen mit entsprechendem Personalcredit und verlangt nur in Ausnahmefällen ein Unterpfand oder eine Bürgschaft bei der Creditgewähr der Waaren. Dieselbe ist also leichter zu geben, und zwar geschieht dies aus guten, zum Theil schon erwähnten Gründen.

Waaren werden meist im Ueberflusse erzeugt, und die Producenten und Händler sind darauf angewiesen, auf dem Wege des Verkaufes auf Credit Verwerthung für jene zu suchen, da gar nicht daran gedacht werden kann, daß gegen sofortige baare Zahlung ein befriedigender Umsatz erzielt werden könnte. Die Verwerthung der Producte aller Art nöthigt also Producenten wie Händler zum großen Theile zu dem Eingehen auf ein gewisses Risiko durch den Verkauf ihrer Waaren auf Credit, und es liegt in der Natur dieser Verhältnisse, daß man bei dem Creditgeben von Waaren nicht allzu penibel verfahren, sondern nach Beachtung gewisser grundsätzlichen Vorsichtsmaßregeln in dieser Richtung wetten und wagen muß.

Dieses Wetten und Wagen ist auch deshalb wirthschaftlich vollauf berechtigt, weil durch den Waarencredit enorm hohe Umsätze erreicht und gleichzeitig durch die vereinbarten Preise ganz andere Aequivalente für das Risiko erzielt werden können, als es bei dem Geldverleihen zu soliden und gesetzlich erlaubten Zinsen möglich ist.

Ferner kann auch aus dem Grunde der Waarencredit leichter gegeben werden, als der Geldcredit, weil der ehrenhafte Creditnehmer von Waaren gewissenhaft deren weitere Verwerthung sucht oder dieselbe in seinem eigenen Hauswesen und zu seinem eigenen Bedarfe vornimmt, also durch die Verwerthung der Waare Mittel und Gelegenheiten erhält, durch welche er den Creditgeber bezahlen kann.

Bei der leichten Gewährung von Waarencredit spielt auch ferner der Umstand eine große Rolle, daß der Creditgeber sich

dadurch schneller Abnehmer und in der Folge eine dauernde Kundschaft erwerben kann.

Trotz des nothwendigen leichten, coulanten Creditgebens von Waaren, welches jeder der betreffenden Unternehmer braucht, um befriedigenden Absatz zu erzielen und der Concurrenz Stand zu halten, müssen natürlich auch hinreichende Vorsichtsmaßregeln bei dem Ertheilen von Waarencredit angewandt werden, um sich nicht unersetzlichen Verlusten und schließlich dem Verderben preiszugeben.

Die Praxis des Lebens lehrt nun, daß man in dieser Hinsicht am sichersten geht, wenn man ein grundsätzliches Verfahren anwendet, denn dadurch gelangt man mit seinen Entschlüssen und Handlungen in keine Widersprüche, imponirt dem Kundenkreise und ermöglicht eine leichte und zuverlässige Uebersicht über die Resultate der betreffenden auf Credit abgeschlossenen Geschäfte.

Diese grundsätzlichen Vorsichtsmaßregeln beim Creditgeben von Waaren dürfen nun aber nicht einseitig angewandt werden, sondern sie müssen auf alle bei dem Creditgeschäfte eine Rolle spielenden Umstände ausgedehnt werden. Nach seinen eigenen Grundsätzen und Erfahrungen kann ja jeder Creditgeber natürlich auch immer noch zu besonderen Vorsichtsmaßregeln gelangen, aber in der Hauptsache dürften folgende als genügend befunden werden:

1. Leuten, welche in keinen festen Erwerbsverhältnissen leben, kein Geschäft, keine feste Stellung und auch kein nachweisbares Vermögen haben, darf man niemals etwas creditiren.

2. An unbekannte Personen darf man, so lange die Angaben über ihre Verhältnisse nicht von glaubhafter Seite verbürgt worden sind, ebenfalls nichts auf Borg geben. Dabei darf man sich niemals durch das imponirende Aeußere und zuverlässige Auftreten der Creditsucher in seinem Grundsatze wankend machen lassen, denn die gefährlichsten Schwindler und durchtriebensten Gauner verstehen sich oft darauf, sich das Ansehen eines Aristokraten zu geben, und es giebt raffinirte Hochstaplerinnen, welche dieses Manöver mit fast noch größerem Geschick als die männliche Gaunerwelt fertig bringen.

3. Man suche es aber auch in den Fällen, wo man nicht gleich oder überhaupt keinen Credit gewähren will, zu vermeiden, den Creditsucher vor den Kopf zu stoßen, denn dessen Verhältnisse können doch anders sein, als man befürchten zu müssen glaubt, und man kann sich durch eine schroffe Ablehnung ein Geschäft und einen künftigen Kunden verscherzen. Man mache deshalb eine plausible Ausrede, verzögere unter einem passenden Vorwande die

Aushändigung oder Absendung der auf Credit zu liefernden Waare und suche in der Zwischenzeit sich über die Creditwürdigkeit des Borgers Gewißheit zu verschaffen.

4. Gegenüber Anfängern oder solchen Personen, mit denen man das erste Geschäft auf Credit abschließen soll, und von deren Creditwürdigkeit man noch keine ganz sicheren Beweise hat, wende man die Grundregel an, daß das erste Geschäft gegen baare Zahlung abgeschlossen werden muß, worauf dann ein regulärer Credit eröffnet werden soll. Diese Maßregel giebt einen sehr sicheren Maßstab ab, um die Geldmittel von Anfängern und die Zahlungsfähigkeit von Personen, welche vielleicht überall herumkaufen und möglicher Weise bei den bisherigen Lieferanten nichts mehr geborgt erhalten, zu erforschen.

5. Bei jedem Creditsucher stelle man, zumal wenn es sich um die Gewährung eines laufenden Credits handelt, alle dessen Personalcredit bestimmenden Umstände sorgfältig fest. Man untersuche, ob er fleißig, sparsam, ordnungsliebend ist, ob er als tüchtig in seinem Fache gilt, ob und wie er verheirathet ist, wie er in seiner Ehe und in seinem Hause lebt, welches Vermögen er muthmaßlich besitzen dürfte, welchen Geschäftsumsatz er ungefähr machen, ob er der Concurrenz gegenüber Stand halten wird, auch ob er ängstlich und vorsichtig oder unternehmend und waghalsig ist. Danach mache man sich ein Bild von der Creditwürdigkeit des Creditsuchers und stelle die Höhe des Betrages fest, den man ihm creditiren zu können glaubt.

6. Man halte nun aber niemals das Bild, welches man sich von der Creditfähigkeit eines Creditnehmers gemacht hat, als ein stets feststehendes, ein für alle Male geltendes, sondern habe erstens ein scharfes Auge für alle Vorkommnisse, welche Einfluß auf die Verminderung der Creditfähigkeit des Creditnehmers haben können, und stelle auch zweitens in regelmäßigen Zwischenräumen, vielleicht jährlich, wieder neue Erkundigungen an, und treffe danach nöthigenfalls seine veränderten Maßregeln.

7. Ueber die Höhe der Summe, welche man als der Creditwürdigkeit des Borgers entsprechend diesem einmal festgesetzt hat, gehe man nicht ohne Weiteres hinaus, zumal wenn der Creditnehmer mit seinen letzten Zahlungen säumig gewesen ist, wenn die Geschäftslage als flau gilt und sonstige Anlässe zu allgemeinen oder besonderen Befürchtungen vorliegen.

8. Beansprucht der Creditnehmer einen außergewöhnlichen, die Höhe der Summe, für welche man ihn für creditwürdig hält, wesentlich überschreitenden Credit, so verlange man offen eine

passende Sicherstellung, vermeide dabei aber alle auffälligen Schritte, welche das Ansehen des Creditnehmers schädigen und ihn zum Abbruche der Verbindung nöthigen können.

9. Gegenüber Creditsuchern, welche zwar noch in vertrauenerweckenden Vermögens- und Erwerbsverhältnissen leben, aber von denen man erfährt, daß sie ihre Geschäfte thöricht oder nachlässig betreiben, oder daß sie in ihrem Privatleben verschwenderischen und leichtsinnigen Neigungen, z. B. dem Hasardspiel, der Prunksucht u. s. w. huldigen, sehe man sich bei Zeiten in Bezug auf das Creditgeben vor, indem man dasselbe bei wachsender Besorgniß um die Zahlungsfähigkeit solcher Creditnehmer entweder verweigert oder nur gegen eine entsprechende Sicherstellung ferner gewährt.

10. Man übertrage auch das dem Vater geschenkte Vertrauen niemals blindlings auf dessen Söhne oder Schwiegersöhne, wenn solche das väterliche Geschäft oder die väterliche Stellung übernehmen, sondern erforsche nach Regel 5 auch die Creditfähigkeit des Nachfolgers des Vaters genau, da es nicht selten vorkommt, daß Söhne und Schwiegersöhne nur von dem Vermögen und Rufe des Vaters oder Schwiegervaters zehren und im Uebrigen unfähige oder gar leichtsinnige Personen sind, welche das Vertrauen, welches man mit Recht ihren Vorgängern schenken konnte, nicht verdienen.

11. Man lasse sich Verwandten und Freunden gegenüber hinsichtlich des Creditgebens von den Regeln der Vorsicht nicht abbringen, da es leider nicht selten Verwandte und Freunde giebt, welche in dieser Hinsicht mit den ungeheuerlichsten Zumuthungen an ihnen nahe stehende Personen herantreten, ein übermäßiges Vertrauen für sich ohne Weiteres in Anspruch nehmen, und am Ende dasselbe oft noch mißbrauchen. Ist der Mißbrauch aber auch offen constatirt, so verlangen solche Verwandte und Freunde, daß man noch alle möglichen Rücksichten mit ihnen nehme, und um sich nicht die Feindschaft der übrigen Verwandtschaft zuzuziehen, muß man dieselben auch nehmen, und auf die Hülfe des Gesetzes, die man sonst gegen jeden fahrlässigen oder betrügerischen Schuldner in Anspruch nehmen würde, verzichten. Verwandten und Freunden gegenüber hat man daher hinsichtlich des Creditgebens folgende Verhaltungsmaßregeln anzuwenden, um einerseits den Geboten der Freundschaft gerecht zu werden, um sich andererseits aber vor großen Verlusten zu bewahren: Kleinere Credite, welche man als Gefälligkeiten und zeitweise Aushülfen auffassen kann, und die Einem im ungünstigen Falle selbst keine großen Verlegenheiten bereiten, gewähre man rasch und ohne Umschweife

an Verwandte und Freunde, so lange sie als vertrauenswürdig gelten, größere Credite schlage man Verwandten und Freunden jedoch rundweg ab, oder behandele die Gewährung jener nach den gegen jeden anderen Creditsucher üblichen Vorsichtsmaßregeln.

12. Bei dem Creditgeben lasse man sich aus Gewinnsucht niemals dazu verleiten, nur einseitig sein eigenes Interesse zu verfolgen, man vermeide daher gewissenhaft die Ausbeutung der Thorheit und Nothlage eines Creditsuchers und achte in gerechter und humaner Weise beim Abschlusse des Creditgeschäftes auch auf das Interesse des Creditnehmers. Der gewährte Credit soll doch auch dem letzteren zu einer Hülfe werden, und dazu kann der Creditgeber ja viel beitragen. Die dem Creditnehmer zum Vortheile gereichende Creditgewähr bringt auch dem Creditgeber Segen, indem sich für ihn entweder eine dauernde Geschäftsverbindung mit dem Creditnehmer entwickelt, oder er doch das erhebende Bewußtsein hat, einen strebsamen Mitmenschen vorwärts geholfen zu haben. Hält man an dieser moralischen Grundlage des Creditgebens nicht fest, und nutzt in ungerechter und wucherischer Weise die Creditgewähr aus, so vermehrt man sein Vermögen auf Kosten seiner Ehre, und sinkt nicht nur in der Achtung seiner Mitmenschen, sondern kann, von dem Dämon der Habsucht zu weiteren unlauteren Creditgeschäften verleitet, auch noch den Strafgesetzen überantwortet werden.

13. Treten seitens des Creditnehmers Zahlungsschwierigkeiten ein, so erkundige man sich bald nach den Ursachen, und gewähre eine Rücksichtnahme, wenn dieselbe durch die Verhältnisse gerechtfertigt erscheint, und nur eine vorübergehende Calamität bei den Schuldner vorhanden ist. Gewinnt man aber diesen Eindruck nicht und bleibt der Anlaß zu gerechten Bedenken bestehen, so nöthige man ohne jeden Aufschub den Schuldner zur Zahlung oder Gewährung einer Sicherstellung. In letzterer Beziehung ist irgend ein Zögern durchaus nicht am Platze, da die Verspätung um einen Tag, ja, um eine Stunde den Verlust herbeiführen kann.

14. Man halte in Bezug auf die Creditgewähr auch an gewissen Fristen grundsätzlich fest und weiche nur dann davon ab, wenn es sich um eine begründete Ausnahme handelt, welche indessen kein wesentlich erhöhtes Risiko mit sich bringen darf. Dieses Festhalten an bestimmten Creditfristen ist nicht nur zur Controlle des Standes der eigenen Geschäfts- und Vermögensverhältnisse, sondern auch zumal wegen der Sicherung des gewährten Credites nöthig, welche so gut wie nicht vorhanden sein würde, wenn der Creditnehmer die Creditfrist nach seinem Belieben verlängern wollte.

15. Man berücksichtige endlich auch bezüglich des Creditgebens die Zeitverhältnisse im Allgemeinen und die einschlägige Geschäftsconjunctur im Besonderen. Man gebe deshalb, falls diese rosige Aussichten eröffnen, leichter und an solche Creditnehmer, wo es am Platze zu sein scheint, auch größere Credite.

Hat man aber in Bezug auf die allgemeine politische oder wirthschaftliche Lage, oder in Bezug auf die Conjunctur in der betreffenden Geschäftsbranche Anlaß zu Befürchtungen, so verdoppele man die Vorsicht bezüglich des Creditgebens und stelle unter Umständen dasselbe eine Zeit lang ganz ein.

16. Endlich unterlasse man auch nicht, öfters zu prüfen, welche Credite man nach dem Stande seiner eigenen Vermögensverhältnisse geben kann und handele in dieser Hinsicht nach den Klugheitsregeln, welche wir bereits vorher in diesem Kapitel hinsichtlich der Vorsorge in Bezug auf plötzlich eintretende Zahlungsstockungen und Verluste erwähnt haben.

---

28. Kapitel.

Die Rentabilität.

Das Gleichgewicht im „Soll und Haben"
Verlangt ein streng Wirthschaftsgebot,
Verleiht des Wohlstands beste Gaben,
Verscheucht des Lebens bitt're Noth.

Jedes Wirthschaftsleben, mag es nun dasjenige eines großen Gemeinwesens, z. B. eines Staates, einer Gemeinde, einer Gesellschaft u. s. w., oder mag es dasjenige eines einzelnen Unternehmers oder überhaupt eines auf eigenen Füßen stehenden Menschen sein, besteht immer in einem fortwährendem Austausche der Kräfte und Güter, der Leistungen und Gegenleistungen.

Dieser wechselweise Austausch der Leistungen wird durch Einnahmen und Ausgaben, Activa und Passiva, Soll und Haben, Credit und Debet im wirthschaftlichen Leben dargestellt, und es liegt in der Natur der Sache, daß die Einnahmen und Ausgaben, durch welche die Bilanz jedes Wirthschaftswesens am deutlichsten zum Ausdrucke kommt, im Gleichgewicht, im richtigen Verhältniß zu einander stehen müssen, wenn jenes gedeihen und seinen Inhaber oder seine Theilnehmer in Wohlstand bringen soll. Freilich ist es nicht das einfache Gleichgewicht der Einnahmen und Ausgaben, also daß man nicht mehr ausgiebt, als was man einnimmt, wodurch man ein Wirthschaftsleben in Wohlstand bringt,

denn dadurch würde man dasselbe nur zur Noth in seinem bisherigen Bestande erhalten; das rechte Gedeihen und die gesunde Entwickelung der wirthschaftlichen Wohlfahrt verlangt vielmehr, daß nicht nur das Gleichgewicht in den Einnahmen und Ausgaben hergestellt ist, sondern daß auch die ersteren die letzteren soviel als möglich überwiegen und dadurch ein Ueberschuß, eine Aufspeicherung der Güter und Kräfte erzeugt wird, durch welche man erst den richtigen Grund zum gesicherten Wohlstande legen, Vorsorge für Verluste und Nothstände treffen und Mittel für neue Unternehmungen erlangen kann.

Ein Wirthschaftsleben, welches sich auf diese Höhe emporgearbeitet hat, nennt man rentabel; es weist Rentabilität, das heißt, die zu seinem Gedeihen nöthige Einträglichkeit auf. Dasselbe kann nun mit Ehren bestehen und hohen Anforderungen gerecht werden, während jedes Wirthschaftswesen, welches nicht zu Rentabilität gelangt, niemals auf die Dauer existiren und niemals erfüllen kann, was man von ihm erwartete, sondern mit Verlusten und Nothständen für seinen Inhaber enden muß.

Staatswesen und andere auf dem Principe der Gemeinsamkeit beruhende Institutionen können ja allerdings unter Umständen ein schlecht rentirendes Wirthschaftsleben lange Zeit ertragen, weil einestheils bei solchen die durch den Mangel an Rentabilität entstehenden Schwierigkeiten meistens nicht gleich so verhängnißvoll wirken als im wirthschaftlichen Leben des einzelnen Menschen, anderntheils, weil dem Gemeinwesen, zumal wenn es Staaten oder Gemeinden sind, aber auch ganz andere Mittel zu Gebote stehen, um sich trotz des unrentabeln Zustandes ihrer Einnahmen und Ausgaben über Wasser zu halten. Der einzelne Mensch, mag er sich in einer Stellung befinden, in welcher er will, muß aber stets das Fehlen der Rentabilität in seinem wirthschaftlichen Leben als ein großes, ihn mit unmittelbaren Gefahren bedrohendes Unglück betrachten und alle Mittel in Anwendung bringen, um dasselbe zu beseitigen.

Zumal sollte sich Niemand in Leichtsinn oder Unkenntniß der Sachlage dem Wahne hingeben, daß er bei einem Mißverhältnisse in seinen Einnahmen und Ausgaben, oder bei dem Vorhandensein eines mit knapper Noth zu ermöglichenden Gleichgewichts derselben, sich eines wirklichen, dauernden Wohlstandes erfreuen kann. Die Standesunterschiede, der Besitz bedeutender Reichthümer und das Vertrauen auf dieselben, oder der Zustand, gewohnheitsmäßig von der Hand in den Mund zu leben und, so zu sagen, sich mit dem wirthschaftlichen Gleichgewichte des Augenblicks zu begnügen, ändern

im Großen und Ganzen an den verhängnißvollen Folgen eines unrentabeln Wirthschaftslebens gar nichts. Die Culturgeschichte hat gezeigt, daß der Fürst auf dem Throne, der Krösus im Palaste, wenn er seine Einnahmen und Ausgaben nicht nach dem Principe des wirtschaftlichen Gleichgewichts gestaltet, schließlich demselben Verhängniß verfällt wie irgend ein gewöhnlicher Sterblicher, der ebenfalls nicht mit „Credit und Debet" zu rechnen verstand.

Die mit den reichsten Schätzen angefüllten Speicher und Vorrathskammern des bevorzugten Besitzers müssen, wenn ihre Verwaltung keine rentabele ist, schließlich ebenso leer werden und ihren einst reichen Inhaber in denselben Zustand der Noth und Hülflosigkeit bringen, in welchen jedes gewöhnliche Menschenkind geräth, das es nicht versteht, in seinem Wirthschaftsleben dem Principe der Rentabilität Geltung zu verschaffen. Umgekehrt muß aber auch Jeder, und sei er ursprünglich arm wie eine Kirchenmaus, zu Wohlstand gelangen, wenn er für seine Einnahmen und Ausgaben ein rentables Verhältniß herzustellen versteht.

Es ist dies eine jener alten, stets klar vor den Augen jedes ernsten Denkers liegenden Wahrheiten, für deren zweifellose Richtigkeit noch fast jeden Tag neue Beweise erbracht werden.

Personen von hoher Abkunft, ja, Fürsten von Geblüt, und Besitzer großer Reichthümer verfielen dem Verderben, weil sie nicht anerkennen wollten, daß auch sie ihre Einnahmen und Ausgaben im wirthschaftlichen Gleichgewichte halten mußten. So erschoß sich im Jahre 1886 in Paris ein italienischer Prinz, weil er seine reichen Einkünfte vergeudet hatte und seine Schulden nicht mehr bezahlen konnte, und aus diesen hohen Kreisen, welche die gedankenlose Menge meistens über alle Bedrängnisse dieses Lebens erhaben und derartig bevorzugt hält, daß sie sich den Gesetzen der wirthschaftlichen Vorsorge nicht zu fügen brauchen, könnten wir noch eine ganze Reihe von Beispielen erwähnen, welche drastisch beweisen, daß auch hochgestellte Personen die Lehren der Rentabilität nicht verachten dürfen.

Lehrreicher und lichtvoller als solche Beispiele sind aber die anderen, welche darthun, was man erreichen kann, wenn man sein Wirthschaftsleben den Anforderungen der Rentabilität gemäß einrichtet. Man könnte von diesen Beispielen Tausende aus allen Lebenskreisen erwähnen, aber wir wollen deren nur zwei anführen, die gerade von ursprünglich in den ungünstigsten Verhältnissen lebenden Personen darthun, welche wunderbaren Wirkungen das einfachste Erwerbsleben für die Hebung des Wohlstandes hervorbringen muß, wenn man es rentabel zu gestalten weiß. Der eine

dieser Männer war ein armer Waisenknabe in Amerika, Namens John Grigg, und der andere ein erwerbslos gewordener Krüppel, Namens Elias Stephens, in England.

John Grigg mußte seine Laufbahn unter den denkbar ungünstigsten Verhältnissen als armer Lehrling in einer Buchdruckerei und Buchhandlung beginnen, und er konnte nur unter Entbehrungen und großen Schwierigkeiten seine Kenntnisse und Leistungen vervollkommnen und allmählich zu einem leidlichen Einkommen gelangen. Er begnügte sich aber mit demselben nicht, sondern wollte eine höhere Stufe erklimmen, wollte ein selbstständiger Verlagsbuchhändler und ein großer Unternehmer werden. Wo sollten aber für den armen Waisenknaben die Mittel zu einem solchen Vorhaben herkommen?! Auf eine große Erbschaft konnte er sich nicht stützen, denn er hatte keinen wohlhabenden Onkel zu beerben, eine reiche Heirath vermochte er auch nicht zu machen, denn kein reicher Vater hätte seine Tochter dem armen, unbekannten jungen Manne zur Frau gegeben, und auf den Gewinn des großen Looses rechnete er auch nicht, weil ihm diese Rechnung zu unzuverlässig vorkam; wohl rechnete er aber auf die Rentabilität, die er in seinem Leben mit den von ihm wahrgemachten Worten einführte: „Ich will fleißig und sparsam sein und meine Zeit und mein Geld nicht durch die Befriedigung kleinlicher und nichtsnutziger Gelüste vergeuden." — John Grigg's Fleiß verschaffte ihm bald ein besseres Einkommen und seine Sparsamkeit setzte ihn in wenigen Monaten in den Besitz einer zwar noch kleinen, aber durch die stetige Anwendung der Sparsamkeit wachsenden Summe. Durch die spätere Benutzung eines Theiles des ersparten Geldes zu guten Speculationen und die fortgesetzte rentabele Thätigkeit wurde dann John Grigg der Schöpfer einer großen Verlagsbuchhandlung und ein hochangesehener und reicher Mann.

Elias Stephens war vor ungefähr fünfzig Jahren, als in England die Dampfeisenbahnen in großer Anzahl gebaut wurden, zunächst gewöhnlicher Eisenbahnarbeiter und handhabte Hacke und Schaufel. In Folge seiner Tüchtigkeit und Zuverlässigkeit wurde er dann Vorarbeiter und eine Art Aufseher über eine Anzahl anderer Arbeiter, und Stephens rechnete schon darauf, wie es damals vielfach geschah, an der Bahn, die er fertig bauen half, einen Beamtenposten zu erhalten, der ihn und seine Familie versorgen sollte. Da traf den wackeren Stephens eines Tages ein schweres Unglück. Bei der Herstellung eines Dammes stürzte das Erdreich ein und Stephens wurde darunter verschüttet. Als man ihn aus dem Erdhaufen wieder hervorzog, lebte zwar Stephens noch, aber sein

linkes Bein war derartig zerschmettert, daß es nicht wieder geheilt werden konnte. Das Bein mußte amputirt werden, Stephens erhielt einen Stelzfuß und außerdem bewilligten ihm die Unternehmer der Eisenbahn noch eine kleine Entschädigungssumme, da sie weder gesetzlich, noch contractlich zu einer Pension verpflichtet waren. Stephens begab sich nun in Begleitung seiner Familie nach London und wollte sich dort eine Existenz gründen.

Die für viele Unglückliche dieser Art verlockende Aussicht, mit Hülfe des Stelzfußes und einer Leierorgel sich auf das Bettlergewerbe zu legen, verwarf Stephens als seiner und seiner Familie unwürdig, und er gründete, da er zunächst nichts Besseres zu thun wußte, in der Nähe des Hafens eine kleine Restauration. Aber der Betrieb derselben und das damit verbundene Nachtleben befriedigte Stephens nicht, er gab die Restauration wieder auf und fing einen kleinen Handel mit Gemüse und anderen Lebensmitteln an. Dabei unterstützte ihn allerdings auch wesentlich seine Frau, aber Stephens humpelte auch emsig mit seinem Stelzfuß umher und suchte Käufer für seine Waare. Die gedrückte Lage des Krüppels brachte ihn nun bald dahin, in Bezug auf seine wirthschaftlichen Einnahmen und Ausgaben sehr peinlich zu rechnen. Er wollte mit seiner Frau und seinen Kindern weder sein ganzes Leben in einem elenden Keller zubringen, noch wollte er als Bettler oder Almosenempfänger seine Lage bessern, wohl hatte er aber den festen Willen, dies mit Hülfe von Fleiß und Sparsamkeit zu erstreben. Vor allen Dingen lag nun Stephens viel daran, wöchentlich kleine Ueberschüsse zu machen. Da er sein Gemüse und seine sonstigen Waaren meistens gegen baare Bezahlung oder höchstens nur auf wöchentlichen Credit verkaufte, von der kleinen Entschädigungssumme aber glücklicher Weise noch einige Pfund Sterling gerettet hatte, um seine Einkäufe günstig mit baarem Gelde abschließen zu können, und er und seine Familie für die erste Zeit bezüglich ihrer Bedürfnisse sich außerordentlich einschränkten, so machte er bald jede Woche einige Schillinge, nach deutschem Gelde also einige Mark, Ueberschuß, und der Krüppel hatte für sein Erwerbsleben den hohen Erfolg der Rentabilität erreicht. Diese stieg aber bald, denn die wöchentlichen Ueberschüsse wuchsen durch Fleiß und Sparsamkeit und durch die wegen der guten Bedienung sich mehrende Kundschaft Stephens' so an, daß letzterer wöchentlich ein Pfund Sterling (20 Mark) in die Sparkasse tragen konnte. Dadurch bekam er nach und nach Capital, vergrößerte sein Geschäft, machte bedeutendere Ueberschüsse, kaufte sich ein Haus, betheiligte sich an Häuserspeculationen und wurde ein angesehener und reicher Mann.

Dies brachten also ein armer Waisenknabe und ein sonst gewöhnlich der Mildthätigkeit anheim fallender Krüppel fertig, indem sie von der Wichtigkeit der Rentabilität für ihr Vorwärtskommen überzeugt waren, und trotz der ungünstigsten Bedingungen ihr Erwerbsleben dennoch rentabel gestalteten und dadurch ein Ziel erreichten, was Millionen anderer Menschen, welche unter besseren Verhältnissen die Rentabilität in ihrer Erwerbsthätigkeit erstreben könnten, nicht erlangen und zwar meistens aus dem Grunde, weil sie die Rentabilität für die Entwickelung des Wohlstandes nicht in der rechten, ernsten Bedeutung begriffen haben und deshalb natürlich auch noch viel weniger befähigt sind, einen rentablen Zustand in ihrem Erwerbsleben herbeizuführen, und sich dadurch einen wachsenden Wohlstand aufzubauen.

Jeder, der in dauernden Wohlstand gelangen will, muß aber nicht nur wissen, daß er keine Fortschritte mit demselben machen kann, wenn er von dem Wesen der Rentabilität keine Ahnung hat und sie nicht gewissenhaft für sein Erwerbsleben einzuführen bemüht ist, sondern er muß auch darüber im Klaren sein, daß die mangelnde Rentabilität auch jeden Wohlstand schließlich untergraben wird und zwar mit derselben Gewißheit, mit welcher jedes große Faß dennoch endlich leer wird, auch wenn nur aus einem kleinen Risse das Naß tropfenweise wegläuft. Die Bedingungen einer gedeihlichen Existenz müssen eben für Jeden über kurz oder lang schwinden, der das oberste Wirthschaftsgebot nicht beachtet, nach welchem jeder Leistung eine Gegenleistung, jedem Verbrauche eine entsprechende Neubeschaffung und jeder Ausgabe die genügende Einnahme entgegenstehen muß.

Will man nun in seinem Wirthschaftsleben die Rentabilität, die Erzeugerin des Wohlstandes, begründen, erhalten und vergrößern, so kann dies mit Gewißheit weder durch die Anwendung einer Theorie, noch durch das Festhalten eines für rentabel gehaltenen Zustandes geschehen, denn wirthschaftliches Leben ist *wirkliches*, sehr mannigfaltigen Bedingungen und bunten Wechselfällen unterworfenes *Leben*. Die guten Wirkungen einer vorzüglichen Grundregel können durch eine einzige große Ausnahme aufgehoben werden, einträgliche Einrichtungen, welche für die jetzige Zeit gut sind, passen nicht für die spätere, Umstände, die Diesem zum Vortheil gereichen, können Jenem Verderben bringen. Will man also mit Zuversicht sein Wirthschaftsleben rentabel gestalten, so ist es nöthig, alle diejenigen Factoren und Verhältnisse beachten zu lernen, welche bei der Erreichung dieses Zieles mitwirken.

Zu einer sicheren Erkenntniß derselben gelangt man am leich-

testen, wenn man sich auf dasjenige Gebiet des wirthschaftlichen Lebens begiebt, auf welchem die Bedingungen der Rentabilität klar und deutlich wahrgenommen werden. Dieses Gebiet ist für Jeden dasjenige seiner Einnahmen und Ausgaben, und da der Endzweck der Rentabilität darin besteht, dieselben nicht nur im Gleichgewichte zu erhalten, sondern vor allen Dingen auch in dasjenige gedeihliche Verhältniß zu bringen, in welchem die Einnahmen die Ausgaben überwiegen, und durch die erzielten Ueberschüsse die wahre Wohlstandsbildung in Angriff genommen werden kann, so müssen alle diejenigen Bestrebungen, welche eine Vermehrung der Einnahmen und eine Verminderung der Ausgaben herbeiführen, auch die Rentabilität mit ihren segensreichen Folgen erzeugen, und es muß unsere Aufgabe sein, so viel als möglich solche Mittel und Wege zu schildern, mit deren Hülfe die genannten Bestrebungen verwirklicht werden können.

Wenn Jemand die Absicht hat, seine Einnahmen zu vermehren, so muß er zunächst nach der Lage seiner Verhältnisse prüfen, auf welche Weise dieses am besten geschehen könnte. Die natürlichste und gewöhnlichste Steigerung seiner Einnahmen wird Jedermann, falls er nicht in irgend einer Form von Renten lebt, von seiner Berufsthätigkeit erwarten müssen, und thatsächlich kann im Allgemeinen kein besserer Rath für die Herbeiführung eines stärkeren Zuflusses der Einnahmequellen gegeben werden, als durch größere Berufsleistungen einen solchen zu schaffen.

Unternehmer aller Art, also Industrielle, Kaufleute, Landwirthe, Gewerbetreibende u. s. w., müssen kein Mittel unversucht lassen, die Einträglichkeit ihrer Unternehmungen durch eine geeignete Ausdehnung derselben, passende Fortschritte u. s. w. zu erhöhen, ebenso haben Personen, welche sich als Beamte, Gehülfen ꝛc. in einer dienstbaren Stellung befinden, ihr eifriges Bemühen darauf zu richten, daß sie durch tüchtige Leistungen und unbedingte Zuverlässigkeit die Zufriedenheit ihrer Vorgesetzten und Dienstherren in hohem Maße erwerben und dadurch in ihrer Stellung avanciren, höheres Gehalt erhalten, oder gar einen einträglichen Vertrauensposten erlangen.

Was die Vermehrung der Einkünfte vermittelst einer lohnenden Berufsthätigkeit anbetrifft, so könnte eine größere Anzahl von Rathschlägen ertheilt werden, wir würden dadurch aber zum Theil eine ganze Reihe von Wiederholungen bringen müssen, weshalb wir uns erlauben, nochmals auf diejenigen unserer Ausführungen zu verweisen, welche den Einfluß der Thatkraft, des Unternehmungs-

geistes, der Lust und Liebe, der Pflicht und des Charakters im Berufs- und Erwerbsleben behandeln (3. 4. 5. 6. 7. Kapitel der „praktischen Erwerbslehre"). Aus gleichem Anlasse müssen wir auch auf die sorgfältige Beachtung der bereits geschilderten Bedingungen eines erfolgreichen Erwerbslebens im selbstständigen und dienstbaren Berufe zurückverweisen. (12. und 13. Kapitel der „praktischen Erwerbslehre.")

Gewährt das Berufsleben dennoch nicht die gewünschten Steigerungen der Einkünfte, so muß entweder eine Erweiterung oder Specialisirung der Berufsthätigkeit oder gar ein Wechsel derselben in Erwägung gezogen werden, und kommt man zu dem Schlusse, daß man auch auf diese Weise nicht recht zu dem ersehnten Ziele gelangen wird, so muß man versuchen, auch außerhalb des Berufes das Erwerbsleben zu fördern.

Eine mannigfaltige Belehrung über diese Punkte gaben wir bereits im 10. und 11. Kapitel dieses Buches.

Wir können auch nicht umhin, in Bezug auf die Erreichung der Rentabilität auf die vorzüglichen Mittel und Wege zu verweisen, welche die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten und die Anwendung der Findigkeit und der Fortschritte im Erwerbsleben bieten.

Die gewöhnliche, mühsame Schaffensart bringt für die Einnahmen zuweilen nur kärgliche Erträge, mit denen das wirthschaftliche Leben sich nicht rentabel gestalten läßt. Arbeit und Plage pflegen in der Regel an diesem unvortheilhaften Zustande nicht viel zu ändern, denn die schlechten Resultate liegen in ungünstigen Verhältnissen, und in dem Hange am Alten und am Alltäglichen. Das Erwerbsleben muß daher auf einer niedrigen Stufe stehen bleiben und kann sich nicht zu der rechten Leistungsfähigkeit, welche zur Erreichung der Rentabilität führt, entwickeln.

Es gilt daher, nach den Darlegungen, welche bereits im 15. 16. und 17. Kapitel in Bezug auf die „Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten, die Anwendung der Findigkeit und die Einführung von Fortschritten und Neuerungen" enthalten sind, die Erwerbsthätigkeit aus dem alten, gewohnten Geleise herauszubringen und sie mit außergewöhnlichen Mitteln auf eine höhere Stufe zu heben, womit dann gleichsam ohne Weiteres das gewünschte Ziel erreicht ist.

Um seinen Einnahmen einen wesentlichen Zuwachs zu verschaffen, und um in seinem Wirthschaftsleben den befriedigenden Zustand der Rentabilität zu erzielen, empfiehlt es sich auch für die Mitglieder aller Berufsklassen, ihr Augenmerk mit Umsicht auf

solche Erwerbsthätigkeiten zu richten, welche besonders einträglich sind.

Dieses Bestreben darf aber keineswegs lediglich vom günstigen Zufalle abhängig gemacht, sondern es muß förmlich systematisch betrieben werden. Thatsächlich bieten sich für die Vertreter aller Berufsklassen eine große Anzahl mannigfaltiger Mittel und Gelegenheiten, um ihre Einnahmen zu erhöhen, und um dieselben zu finden und zu verwerthen, bedarf es nur eines eifrigen, klaren und zielbewußten Strebens.

Der Industrielle gelangt gewöhnlich zu einer großen Vermehrung seiner Einnahmen, wenn er einen neuen Artikel producirt, eine neue vortheilhafte Art des Verfahrens bei der Herstellung eines solchen anwendet oder durch die Verarbeitung eines bisher als nahezu werthlos erachteten Rohmaterials oder Abfallstoffes zu einem brauchbaren und billigen Massenartikel die Ausnutzung einer sehr günstigen Chance herbeiführt.

Der Gewerbetreibende bis herab zum kleinsten Handwerker gelangt zu einem ähnlichen Resultate, wenn er in einer für seine Verhältnisse passenden Weise dieses Verfahren der Industriellen nachahmt, oder wenn er, falls ihm noch die Mittel dazu fehlen, in einer musterhaften Qualität seiner Waare zahlreiche, sichere und gut bezahlende Abnehmer zu finden weiß.

Dem Landwirthe bietet sich in dem Anbaue besonders ergiebiger Fruchtarten, Futterkräuter u. s. w. und einer damit verbundenen Verbesserung oder Vermehrung seines Viehstandes eine fast unbegrenzte Gelegenheit dar, einträglichere Arten des Verfahrens und damit Erhöhungen seiner Einnahmen zu erzielen.

Der Kaufmann kann zumal durch eine hohe Leistung in Bezug auf die Lieferung einer guten und billigen Waare, durch die er die Concurrenten aus dem Felde schlägt, seinen Umsatz und seine Einnahmen erhöhen, auch ist er im Stande, dasselbe Ziel durch eine geschickte Ausnutzung der Conjunctur und durch Ausführung einer zeitgemäßen Speculation zu erreichen.

Für die genannten Berufsklassen, sowie auch für Beamte, Gehülfen und überhaupt in dienstbarer Stellung lebende Personen ist aber außerdem für die Vermehrung der Einkünfte noch das hochwichtige Gebiet der *außerordentlichen Erwerbsquellen und der Nebenerwerbe* vorhanden, durch welche mit bestem Erfolge die Rentabilität im Wirthschaftsleben herbeigeführt werden kann.

Um sowohl für die Erschließung der außerordentlichen Erwerbsquellen als auch für die Anwendung besonders einträglicher

Unternehmungen, Productionsarten und Nebenerwerbe eine gehörige Anleitung zu geben, werden diese wichtigen Fragen später auch in besonderen Abschnitten behandelt und zumal auch praktische Beispiele für alle Berufsklassen in der mannigfaltigsten Anzahl angeführt, so daß Jeder mit Leichtigkeit sich für ihn passende Mittel und Wege auswählen kann, um seine Einkäufe zu vermehren.

Es liegt nun aber in der Natur der Sache, das heißt, in dem durch jedes Wirthschaftsleben bedingten Austausche der Güter und Kräfte, daß die Rentabilität nicht nur durch die Erhöhung der Einnahmen, sondern auch durch eine kluge Einschränkung der Ausgaben erstrebt werden muß. Denn wie sollten die größten Einkünfte das wirthschaftliche Gleichgewicht und einen den Wohlstand begründenden rentabelen Zustand im Erwerbsleben eines Menschen herstellen können, wenn ihnen dieselben oder gar noch größere Verausgabungen gegenüberständen?! Auch die gefüllteste Kasse muß schließlich stets leer sein, wenn man immer soviel herausnimmt als man einnimmt, und von der Entwickelung der Rentabilität und eines sicheren Wohlstandes kann in einem solchen Falle keine Rede sein. Deshalb gilt es, seine Ausgaben weise zu beschränken, und zwar muß dies in der Weise geschehen, daß man sich deshalb selbst keine Nachtheile zufügt. Wir heben dies ausdrücklich hervor, weil es auch verkehrte und bornirte Arten, seine Ausgaben zu vermindern, giebt, durch welche man entweder gleichzeitig seine Einnahmen beschränkt oder mit Hülfe eines verabscheuungswürdigen, das Leben verbitternden Geizes wohl zur Rentabilität in seinem Wirthschaftswesen, aber zu keinem wahren Wohlstande gelangt.

Die weise Beschränkung der Ausgaben in Verbindung mit einer vortheilhaften Verwendung derselben spielt eine solche große Rolle für die Entwickelung günstiger Erwerbs- und Vermögensverhältnisse, daß sie als eine hervorragende wirthschaftliche Kunst angesehen und durchaus systematisch gelehrt werden muß, wie dies in dem späteren Kapitel über „Die Praxis der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten“ geschehen wird.

In Bezug auf die segensreichen Wirkungen der Rentabilität ist natürlich auch nicht nur die Erstrebung, sondern auch die Erhaltung derselben von größter Wichtigkeit, und zwar um so mehr, da es fast noch schwieriger ist, rentable Verhältnisse in einem Wirthschaftswesen zu erhalten, als solche zu erstreben.

Gute Erfolge und das Vorhandensein günstiger wirthschaftlicher Zustände führen leicht dazu, daß man seine Erwerbs- und Vermögensverhältnisse für rentabler erachtet, als sie es wirklich

sind, und die strengen Lehren der Vorsorge außer Acht läßt. Es erfüllt sich eben für in ihrem Erwerbsleben erfolgreiche Menschen, wenn sie von den Grundregeln, durch deren Befolgung sie ihren Wohlstand oder Reichthum erlangt haben, abweichen, dann gewöhnlich die bittere Wahrheit des bedeutsamen Spruches: „Es wandelt Niemand ungestraft unter Palmen!"

In der langen Kette der Erfolge denken solche Leute nicht mehr daran, daß auch einmal wieder das Gegentheil eintreten kann, daß gerade das wirthschaftliche Leben Schwankungen, Licht- und Schattenseiten naturgemäß in seiner Entwickelung bietet, und der glückliche Umstand, daß man eine längere Zeit nur Erfolge hatte, Einen dennoch nicht verleiten darf, auf die strenge Beurtheilung aller auf das Erwerbsleben einwirkenden Einflüsse Verzicht zu leisten.

Es werden Ausgaben gemacht und für normal gehalten, welche nur mit ausnahmsweise günstigen Einnahmen in Einklang zu bringen sind. Dann kann es leicht geschehen, daß sich rentable Verhältnisse in das Gegentheil verwandeln und ein ehemals blühender Wohlstand zu Mangel und Ruin führt.

Es ist deshalb unbedingt nöthig, daß Jeder, welcher in seinem wirthschaftlichen Leben die Rentabilität besitzt, auch sorgfältig über die Erhaltung und Fortdauer derselben wacht.

Zu diesem Zwecke ist es in erster Linie nothwendig, daß man alle diejenigen Angelegenheiten, welche erfahrungsmäßig in der Regel einen großen Einfluß auf die Verminderung der Einnahmen oder Vermehrung der Ausgaben ausüben, mit doppelter Vorsicht behandelt, damit die günstige Lage der wirthschaftlichen Verhältnisse nicht erschüttert wird.

Man muß also z. B. bei der Gründung eines neuen Unternehmens oder bei der Theilnahme an einem solchen mit außerordentlicher Umsicht und unter Prüfung seiner Kräfte, Einsätze und muthmaßlichen Gewinnaussichten seine Entscheidungen treffen. Dasselbe gilt auch in Bezug auf Verheirathungen, die man entweder selbst abschließen will, oder für seine Kinder zu begutachten hat. Denn obwohl es verwerflich wäre, aus einer Heirath ein Geschäft zu machen, so würde es doch leichtsinnig sein, wenn man bei einer Eheschließung nicht auch die Existenzfrage in Erwägung ziehen und für das Vorhandensein derjenigen Bedingungen sorgen wollte, welche das wirthschaftliche Leben der zu begründenden Familie als einträglich erscheinen lassen.

Daß in dieser Hinsicht leider oft gerade Eltern und Schwiegereltern zu kurzsichtig und einseitig urtheilen und dadurch ihrem

Vermögen große Verluste bereiten, ohne dabei ihren Kindern eine befriedigende Existenz zu schaffen, ist für alle diejenigen, welche einen tieferen Blick in das Leben gethan haben, eine ebenso traurige als wahre Thatsache.

Zur Sicherung der Rentabilität eines Wirthschaftswesens gehört es auch ferner, daß die in den rentablen Verhältnissen erzielten Ueberschüsse gut angewandt werden, indem man sie zur sicheren und einträglichen Capitalanlage verwerthet, aber dabei auch im Auge hat, daß man die Ueberschüsse nicht alle fest verleiht, sondern auch dafür Sorge trägt, daß man Capital zur Verfügung behält. Dadurch wird nicht nur die Rentabilität, sondern auch der gesammte Besitzstand des Erwerbslebens sicher gestellt, wie ebenfalls in dem Kapitel über die „Capitalanlage und Vermögensvermehrung" noch näher ausgeführt werden wird.

Zur Stütze der Rentabilität dienen dann auch noch die Belehrungen über die „Irrthümer und Mißgriffe im Erwerbsleben", die „Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste" und die „Rathschläge in wirthschaftlichen Bedrängnissen."

Schließlich muß noch erwähnt werden, daß von Jedem, der die Rentabilität in seinem wirthschaftlichen Leben fördern und erhalten will, auch nicht vergessen werden darf, dieselbe eifrig zu controlliren.

Es giebt nämlich gar nicht selten Personen, welche ihr Erwerbsleben noch für sehr rentabel halten, während es in Wirklichkeit gar nicht der Fall ist. Nur die unermüdliche Buchung der Einnahmen und Ausgaben, ferner die Prüfung des Werthes seiner Besitzthümer und deren sorgfältige Aufbewahrung, dann die richtige Schätzung seiner Außenstände und die allenfalls nöthig erscheinende Einforderung oder Sicherstellung derselben können schlimme Enttäuschungen über die Grundbedingungen der Rentabilität fern halten.

Jede Nachlässigkeit oder auch nur grobe Versehen in dieser Hinsicht rächen sich oft in der schlimmsten Weise an den Vermögens- und Erwerbsverhältnissen des Betreffenden, und in Bezug auf die Controlle der Rentabilität kann nicht genug Gewissenhaftigkeit hinsichtlich der Aufstellung von monatlichen, vierteljährlichen und jährlichen Bilanzen in Jedermann's Wirthschaftsleben angerathen werden.

29. Kapitel.

Die Aussichten auf die Rentabilität des Erwerbslebens in den verschiedenen Berufsarten.

Obwohl jeder tüchtige und mit unermüdlicher Ausdauer strebende Mann schließlich in jedem Berufe, der seinen Talenten und Neigungen entspricht, und der unter den richtigen Voraussetzungen, welche wir bereits bezüglich der Berufswahl erwähnten, ergriffen wird, sein Glück machen kann, so sind die Erwerbsverhältnisse in den verschiedenen Berufsarten doch nicht gleich günstig. Mannigfaltige Zeitumstände, Fortschritte auf diesem Gebiete, Rückschritte auf jenem, die Beeinflussung des wirthschaftlichen Lebens durch politische Erfolge oder Rückschläge und andere Einwirkungen schaffen nicht nur für die Gesammtheit, sondern auch für einzelne Berufsklassen ungleichartige, theils günstige, theils ungünstige Bedingungen in Bezug auf die Erreichung der Rentabilität.

Wenn man nun auch annehmen muß, daß im Allgemeinen Jeder, der mit Beharrlichkeit in seinem Berufe arbeitet, auch die entgegenstehenden Hindernisse überwinden und gedeihliche Erwerbsverhältnisse erlangen oder sich im schlimmsten Falle auch durch einen Berufswechsel zu helfen in der Lage sein dürfte, so wäre es doch unklug, wenn man vor der Wahl eines Berufes, oder in unbefriedigender Lage vor die Entscheidung gestellt, ob man dem bisherigen Berufe treu bleiben oder einen anderen wählen soll, sich nicht über die Aussichten in dem betreffenden Berufskreise orientiren und Hemmnisse in seinem Vorwärtskommen soviel wie möglich meiden wollte.

Man wird doch nicht die Thorheit begehen und blindlings gegen den Strom schwimmen, wenn es Gelegenheiten giebt, wo man auf günstigem Fahrwasser sein Ziel rascher und sicherer erreichen kann. Das gegen den Strom und gegen den Wind fahrende Schiff erreicht zwar sein Ziel meistens auch, aber nur unter Anwendung großer Geschicklichkeit, Mühe und Arbeit, und dann auch immer später als das mit günstigem Winde segelnde Fahrzeug. Wenn es also der Zwang der Verhältnisse verlangt, daß man gegen Sturm und Wogen ankämpfen oder, was fast noch schlimmer ist, in Windstille oder Ebbe fest liegen muß, so bleibt uns keine Wahl, als daß wir uns mit Muth und Geduld in das Unvermeidliche schicken. Vor dem Beginne einer Laufbahn oder bei der zu ver-

ändernden Richtung einer solchen gebietet aber die Klugheit, soviel wie möglich auf günstige Aussichten zu achten.

Was nun die Rentabilität in den verschiedenen Berufskreisen anbetrifft, so sind ja die Aussichten durchaus nicht immer gleich, das heißt, gewisse Berufsarten haben nicht immer ungünstige Chancen, sondern es kann auch einmal der umgekehrte Fall eintreten. Es sind also vor der Prüfung der vorhandenen Rentabilitätsverhältnisse in einem Berufszweige auch allgemein die Umstände dahin zu untersuchen, ob sie einen Hochgang oder einen Niedergang in der betreffenden Branche erwarten lassen.

Bringt man neben Neigung und Talent auch Glücksgüter, Vermögen, Ansehen, hohen Rang u. s. w. in den betreffenden Beruf mit, so ist es gewiß eine vortheilhafte Sache, dieselben zu seinem Vorwärtskommen entsprechend verwerthen zu können, aber in Bezug auf die sichere Erreichung des gesteckten Zieles und den dauernden Besitz der Rentabilität in seinem Berufsleben verlasse man sich niemals auf die Glücksgüter, sondern auf seine guten und immer fortschreitenden Leistungen. Mit einem Goldhaufen oder mit hoher Herkunft allein besteht heutzutage Niemand ein Examen, weder dasjenige, welches der Staat verlangt, noch dasjenige, welches das freie, praktische Erwerbsleben fordert. Die Söhne eines reichen Edelmannes oder die Sprößlinge eines sein Vermögen nach Millionen schätzenden Börsenfürsten oder Industriekönigs werden trotz ihrer bedeutenden Glücksgüter es weder als Officiere, noch als Beamte, zu einer hohen Stellung bringen und auch als Industrielle, Kaufleute oder Landwirthe keine großen und dauernden Erfolge erzielen, wenn sie nicht durch Arbeit und Anstrengungen etwas Tüchtiges gelernt haben und eine stetige Vervollkommnung ihrer Leistungen zu erreichen bemüht sind.

Die Tüchtigkeit gehört also immer zum dauernden, sicheren und vor allen Dingen zum befriedigenden Vorwärtskommen, auch wenn eine ganze Menge vortheilhafter Umstände und günstiger Aussichten vorhanden sind.

Neben eigenartigen Verhältnissen in einem Berufszweige, welche das Emporkommen oft in ganz eigenthümlicher Weise beeinflussen, hängt nun offenbar für die Erreichung eines rentabeln Zustandes in einem Berufskreise viel davon ab, ob in demselben eine große oder kleine Anzahl von Bewerbern oder Concurrenten auftreten und ob der betreffende Berufszweig einer Erweiterung entgegen geht, ob er in feste Grenzen gebannt ist, oder sich in einem Zustande der Einschränkung oder gar des Verfalls befindet.

Am meisten ist, um sich hinsichtlich der Erreichung der Rentabilität in einem Berufszweige keiner Enttäuschung hinzugeben, sowohl von den für ihre Söhne sorgenden Eltern als auch von jenen selbst auf das Vorhandensein einer Ueberfüllung und übermächtigen Concurrenz zu achten.

Die Klagen über dieselben sind zwar landläufig und man hört sie fast in allen Culturländern, die Concurrenz wird deshalb als eine Folge der stetigen Vermehrung des menschlichen Geschlechtes und des sich steigernden Bestrebens der mittleren und unteren Klassen, auf eine höhere Stufe zu gelangen, in jeder Branche mit in den Kauf genommen werden müssen, aber die Vorsicht gebietet doch, sich möglichst vor der Ergreifung solcher Berufsarten zu hüten, in denen eine geradezu krankhafte Ueberfüllung vorhanden ist.

Am meisten gilt dies heutzutage von den Beamtencarrièren, welche in der gegenwärtigen Zeit der Gelehrten-Ueberproduction fast alle derartig mit jungen tüchtigen Kräften besetzt sind, daß es sehr schwer ist, dem Aspiranten gegründete Hoffnungen auf baldiges gutes Fortkommen zu machen. Dazu tritt der Umstand, daß in Deutschland, Oesterreich und anderen Militärstaaten den jungen Aspiranten für die Subaltern-Beamten-Carrière in den civilversorgungsberechtigten Militärs eine überwiegende Concurrenz erwächst, die die ersteren in den meisten Fällen nicht überholen können, zumal jetzt, wo den Unteroffizieren meist ein gewisses Quantum guter elementarer Bildung innewohnt, welches sie im Verein mit der durch ihre langjährige Dienstzeit angeeigneten pünktlichen und diensteifrigen Thätigkeit zu dem Fache der Unterbeamten entschieden befähigt. Aber auch in den Carrièren, welche eine akademische Bildung voraussetzen, ist die Ueberfüllung durch das rapide Anwachsen von höheren Lehranstalten im deutschen Reiche wie in den meisten andern Culturländern überall vorhanden und schon so stark, daß man in gewissen höheren Beamtenlaufbahnen bereits von einer tiefgehenden Stockung im Vorwärtskommen sprechen kann, da der Abgang von älteren Beamten mit dem Zuwachs von unten her an jungen Anwärtern nicht entfernt gleichen Schritt hält. Freilich wird man dem entgegenhalten können, daß die Ausbreitung von öffentlichen Aemtern von Tag zu Tage zunimmt und besonders in dem letzten Jahrzehnte in Deutschland eine Menge von tüchtigen Kräften in Anspruch genommen hat. Aber dabei ist zu bedenken, daß ein Umschwung der Verhältnisse, wie er bei der Gründung des deutschen Reiches und der Organisation der Reichsbehörden stattfand, nur in sehr langen Perioden wiederkehrt, und innerhalb derselben die Ver-

mehrung von Behörden und der Mehrbedarf von Beamten sich doch nur auf ein Minimum reduzirt.

Politische Ereignisse und Reorganisationen von Behörden können natürlicherweise dem jungen Manne in seinem Fortkommen sehr förderlich sein, und daher werden derartige Verhältnisse, wenn sie zur Zeit der Berufswahl gerade vorhanden sind, mit Vorliebe in Betracht zu ziehen sein. Ein allzugroßes Gewicht darf man jedoch nicht darauf legen, wenn die Umstände so liegen, daß diese günstigen Aussichten bereits wieder vorüber und alle Verhältnisse in ein gleichmäßiges Fahrwasser gekommen sind, bevor der junge Beamte seine Vorbereitungszeit beendigt hat.

Wie sehr große Einwirkungen die Umgestaltung der politischen Verhältnisse auf die Carrièren haben können, lehrt das Beispiel der Marinelaufbahn in der deutschen Flotte, welche sich seit zwanzig Jahren in einem Zustande der Neuschöpfung befindet.

Während im Jahre 1865 der preußische Schiffslieutenant nur geringe Aussichten auf schnelles Fortkommen besaß, die zur Zeit der Gründung des norddeutschen Bundes ebenfalls noch nicht auffällig gebessert waren, so daß Anwerbungsversuche von geprüften Steuerleuten der Handelsflotte für die Besetzung der Marine-Subalternoffiziersstellen damals vielfach fehlschlugen, ist durch die rapide Vergrößerung der deutschen Kriegsflotte nach 1870 und besonders seit dem Beginne der deutschen Colonialunternehmungen eine so rasche Aufbesserung der Verhältnisse in diesem Berufe eingetreten, daß heute die Corvetten-Capitäne mit Majorsrang oftmals ein geringeres Dienstalter haben als die Hauptleute in der Landarmee.

Das ist ein Beispiel, welches für die meisten Beamten-Carrièren zutrifft, sobald Verhältnisse eintreten, die eine große Menge neuer Offiziere oder Beamten nothwendig machen. So war es nicht allein vielen jungen Leuten in Deutschland durch die Erwerbung der elsaß-lothringischen Eisenbahnen im Jahre 1871 möglich, daselbst eine gute und reich besoldete Stellung im Reichsdienste zu erlangen, sondern auch die Vergrößerung des diplomatischen Dienstes verlangte gut vorgebildete Kräfte, welche sofort als Consuln u. s. w. in einflußreiche und gut dotirte Stellungen kamen, deren Erlangung ihnen in gewöhnlichen Verhältnissen viele Schwierigkeiten gemacht hätte.

Neben durch politische Errungenschaften bedingten Reorganisationen in dem Offiziers- und Beamtenstande kommen natürlich auch Neugestaltungen in demselben in gewöhnlichen, ruhigen Zeiten vor und ist auf dieselben ebenfalls zu achten. Selbstverständlich sind in den mannigfaltigen Beamten-Carrièren die Verhältnisse auch

durchaus nicht immer dieselben, sondern die eine kann total überfüllt sein, während die andere noch leidliche Aussichten auf ein Vorwärtskommen bietet. Man muß deshalb neben seinen allgemeinen Erkundigungen auch noch besondere einziehen.

Für die Gestaltung der Rentabilität des Berufslebens im vorgerückten Alter muß übrigens bezüglich des Beamtenstandes auf den großen Vortheil hingewiesen werden, den derselbe durch die Pensionen genießt.

Die Pensionirung der Beamten erfolgt bei gutem Gesundheitszustande derselben und mit auskömmlichem Gehalte freilich meistens erst nach vierzigjähriger Dienstzeit, also gewöhnlich nicht vor dem sechzigsten oder fünfundsechzigsten Lebensalter, aber wenn der Gesundheitszustand des Beamten ein leidlicher ist, so läßt sich die Bürde des Berufes bis in dieses Alter auch tragen.

Bei durch Krankheit und Unfälle nothwendig werdender früherer Dienstentlassung giebt es auch Pensionen, doch sind dieselben nach der Dauer der Dienstjahre entsprechend niedriger. Die Beamten sind also zweifellos bezüglich der Erreichung eines rentablen Zustandes in ihrem Berufsleben offenbar auch alle auf diejenigen Mittel und Vorsichtsmaßregeln angewiesen, von welchen noch in diesem Buche die Rede sein wird.

Hinsichtlich der Aussichten auf die Erreichung eines rentablen Erwerbslebens in den freien Berufsarten sind die Verhältnisse sehr verschieden.

Was den Stand der Künstler, Schriftsteller und Gelehrten betrifft, so liegt es in der Natur eines solchen Berufes, daß er gewöhnlich hohe Erträge nur bevorzugten Standesgenossen, welche große Errungenschaften aufzuweisen haben, gewährt. Diejenigen Künstler, Schriftsteller und Gelehrten aber, welche ihre Thätigkeit geschäftsmäßig und den Tendenzen der Modeneigungen folgend zu entfalten verstehen, erzielen auch meistens sehr gute Resultate und gelangen, wenn sie gut wirthschaften, in Wohlstand. Bei der großen Mehrzahl der Künstler, Schriftsteller und Gelehrten findet man jedoch gewöhnlich einen größeren oder geringeren Mangel an Wohlstand vor. Dies liegt einestheils daran, daß auf dem Gebiete der Künste und Wissenschaften immer nur die Sterne und Autoritäten das ganze Feld beherrschen und für die Menge der mittelmäßigen, oder talentvollen, aber verhältnißmäßig viele Vorbereitungsjahre brauchenden Künstler und Gelehrten nur ein beschränktes Erwerbsgebiet übrig bleibt. Die Künstler- und Gelehrtennaturen sind aber in Bezug auf ihr wirthschaftliches Leben auch nicht selten von extremen Neigungen erfüllt, weil die Welt ihrer

Ideale und Schwärmereien sie für gewisse Lehren des wirklichen Lebens zuweilen taub macht.

Auch bringen die schwankenden Erwerbsverhältnisse bei Künstlern und Schriftstellern oft wirthschaftliche Extreme hervor: auf Wochen des Mangels und der Entbehrungen folgen Tage der Verschwendung und des üppigen Genußlebens, um dann wieder Zeiten der Ebbe Platz zu machen, und es kann nicht Wunder nehmen, wenn unter solchen Umständen für die Entwickelung einer Rentabilität des Berufslebens keine Möglichkeit vorhanden sein kann.

Eine Ausnahme hinsichtlich der Rentabilität des Berufslebens machen in Bezug auf den gelehrten Stand die Rechtsanwälte und Aerzte.

Die eifrige Thätigkeit derselben bringt gewöhnlich eine feste und stetig anwachsende Kundschaft hervor, denn tüchtige Rechtsanwälte und Aerzte erlangen Ruf und Zulauf und dann fehlen denselben auch die guten Einkünfte nicht.

Da Rechtsanwälte und Aerzte in Bezug auf die Ausübung ihres Berufes in gewisser Beziehung den Geschäftsleuten gleichzurechnen sind, indem jene gerade wie diese sich erst Kundschaft zu erwerben genöthigt sind, so müssen Rechtsanwälte und Aerzte natürlich auch wie die Geschäftsleute sich mit Umsicht den Ort ihrer Niederlassung auswählen, um genug Gelegenheit zur lohnenden Thätigkeit zu haben.

In welcher Weise die einzelnen Berufsarten dem jungen Manne Hoffnung auf gedeihliche Thätigkeit gewähren, geht am besten aus den Zahlenverhältnissen hervor, welche die Berufsstatistik im deutschen Reiche uns vor Augen führt, und wir werden in der Folge die einzelnen wichtigen Berufsgruppen nach dieser Richtung hin beleuchten.

Was die Landwirthschaft anbelangt, so sind die heutigen Zeitverhältnisse nicht besonders geeignet, diesen Beruf einem jungen Manne zu empfehlen, der außer gutem Willen nichts besitzt, weil hier selbst anerkannte Tüchtigkeit dem Mittellosen zur Selbständigkeit nicht verhilft. Der Landwirth braucht nicht nur Capital, um rentable Verhältnisse in seinem Erwerbsleben zu erzielen, sondern er braucht auch ein verhältnißmäßig großes Capital, um sich alle Fortschritte der Neuzeit zu Nutze zu machen und im Kampfe mit einer gewaltigen Concurrenz des Auslandes bestehen zu können. Nur mäßig sind auch die Aussichten für solche Landwirthe, welche zunächst auf eine Selbstständigkeit verzichten und als Inspectoren und Verwalter Stellung auf Gütern suchen, denn die meist nicht hohe Rentabilität derselben verhindert natürlich auch die Gutsbesitzer, ihren Bediensteten hohe Gehälter zu zahlen.

In den anderen Culturländern herrschen, abgesehen von wenigen Ausnahmen, ganz ähnliche Zustände in den einzelnen Berufsklassen.

In einer entschieden günstigen Lage in Bezug auf die Erlangung der Rentabilität befindet sich dagegen der der Landwirthschaft verwandte Stand der Kunst- und Handelsgärtner. In diesem Berufszweige bringt es die Geschicklichkeit und Kunstfertigkeit in Verbindung mit einer industriellen und commerziellen Ausbeutung der erzielten und begehrenswerthen Producte zu großen Erfolgen, was sehr deutlich daraus hervorgeht, daß sehr viele Kunst- und Handelsgärtner Besitzer selbstständiger einträglicher Geschäfte werden.

Im deutschen Reich waren bei der letzten Volkszählung 15 923 selbstständige Gärtner vorhanden und nur 2181 Gehilfen, die meisten Gehilfen haben es also zur Selbstständigkeit und eignem Heim gebracht.

Die Forstwirthschaft gehört zu den Beamtencarrieren und die Fischerei ist ein Beruf, welcher zu enge geographische Grenzen hat, als daß wir ihn hier in den Kreis unserer Betrachtungen ziehen könnten. Der letztere Beruf wird, wie wir kurz erwähnen wollen, übrigens mehr Erfolge zeigen, sobald die angestrebte Neubelebung im Hochsee-Fischereibetriebe zur Thatsache geworden ist.

Von den Gewerben kann der Bergwerksbetrieb ebenso wie die Landwirthschaft nur dem Bemittelten Aussicht auf Selbstständigkeit gewähren, doch sind hier die Chancen für Techniker und Bureaubeamte nicht ungünstig, zumal bei unserem intensiven Bergwerks- und Hüttenbetrieb und infolge der Anstrengungen, welche die deutsche Industrie macht, um trotz der schlechten Preisverhältnisse und der auf dem Weltmarkte herrschenden Ueberproduction in den fremden, besonders den überseeischen Ländern die Oberherrschaft zu erlangen, was dieselbe zum Theil auch schon erreicht hat, eine immer größere Vermehrung statt Verminderung solcher Kräfte in Aussicht steht. Auch hier kann, besonders was die Technik anbelangt, die Tüchtigkeit allein entscheiden, und übrigens ist das Vaterland nicht das einzige Feld, wo der tüchtige Bergingenieur fortkommt, sondern die reichen Erdschätze anderer Länder bedürfen ebenfalls fachkundiger Hände, um durch dieselben gehoben zu werden.

Sehr günstig scheinen uns ferner die Verhältnisse in der Goldschmiedekunst zu sein, und zwar erstens, weil Luxus und Wohlleben in den besitzenden Klassen eine stete Steigerung erfahren, und dann, weil wir aus dem statistisch festgestellten Verhältniß der Meister und Gehilfen ersehen, daß die letzteren es im Laufe der Zeit meist zu einer gewissen Selbstständigkeit gebracht haben. Während die Zahl der Gehilfen von Altersjahrzehnt zu Altersjahrzehnt abnimmt, steigt die Zahl der Meister besonders im mittleren Lebens-

alter, so daß z. B. in Deutschland im Alter von 30—40 Jahren 1785 Meister und nur 171 Gehilfen in der Goldschmiedekunst bei der letzten Volkszählung vorhanden waren.

Dieselben Verhältnisse stoßen uns in fast allen Handwerksarten auf, doch ist davon nicht immer auch auf eine gute Rentabilität in denselben zu schließen.

In der Schlosserei und im Schmiedehandwerk fällt uns die geringe Anzahl der Gehilfen im Vergleich zu den Meistern in den mittleren Lebensjahren auf, welche im letzteren Beruf beispielsweise 8105 betrug.

Freilich ist heute vielfach das Handwerk derartig heruntergekommen, daß es meist mit dem Großbetriebe nicht mehr concurriren kann, daß man also von einer Selbstständigkeit der Handwerksmeister oft nur im relativen Sinne sprechen kann, da viele Handwerker, die sich Meister nennen, doch in Wahrheit nur die Stückarbeiten für die Fabriken anfertigen.

Im Sattlerhandwerk zeigte die Altersklasse vom zwanzigsten bis zum dreißigsten Lebensjahre noch 10600 Gehilfen, gegen 4300 Selbstständige, die Zahl der letzteren war jedoch in der nächstfolgenden alten Classe schon auf fast 8000 gewachsen, und die Zahl der Gehilfen hatte um 7000 abgenommen.

Das Tapezierhandwerk zeigte in kleineren Zahlen dasselbe Verhältniß. Während von den Tischlerlehrlingen 15819 im Alter von 20—30 Jahren selbstständig werden, vermehrte sich diese Zahl in der folgenden Altersklasse auf 36245.

In der Böttcherei, Korbmacherei, Drechslerei walten dieselben erfreulichen Zustände ob, auch bemerken wir beim Vergleich der Altersklassen keinen nennenswerthen Sprung, der auf eine außergewöhnliche Sterblichkeit solcher Berufsthätigen schließen lassen sollte.

Auch bei den Bäckereien und Fleischereien, in denen von einem Fabrikbetriebe nicht wohl die Rede sein kann, bestätigt sich das vorhin Gesagte. Die 6000 Bäckerlehrlinge und 3100 Fleischerlehrlinge gelangten nach Ausweis der Ziffern der späteren Altersklassen allmählich zur Selbstständigkeit, und wenn die Zahl der selbstständig Thätigen in diesem Berufe im höheren Lebensalter abnimmt, so dürfte diese Erscheinung weniger auf eine größere Sterblichkeit, als auf die hohe wirthschaftliche Rentabilität zurückzuführen sein, welche gerade in den genannten beiden Handwerksarten vorhanden ist, und zwar derartig, daß die Bäcker- und Fleischermeister oft schon nach kurzer Selbstständigkeit in der Lage sind, sich dem beschaulichen Leben des Rentiers hinzugeben und von den Zinsen des erworbenen Vermögens zu leben.

In dieser günstigen Lage wie die Bäcker und Fleischer befinden

sich auch häufig die Victualienhändler, die Gastwirthe und die Bierbrauer, und überhaupt alle diejenigen Gewerbe, welche sich mit der Beschaffung eines täglichen in großen Massen verbrauchten Consumartikels befassen und sich mit keiner langwierigen Production abzugeben haben, wie es in der Landwirthschaft z. B. der Fall ist. Der Landwirth kann die raschen Umsätze wie der Bäcker, der Fleischer, der Gastwirth, der Bierbrauer u. s. w. nicht erzielen, kann deshalb auch nur langsamer vorwärtskommen und seltener sein Leben als Rentier beschließen.

In der Textil-Industrie sieht man allerdings auch oft in überraschend kurzer Zeit die Gehülfen zur Selbstständigkeit gelangen, zumal sie Dank der Gewerbefreiheit nicht nöthig haben, ihre Leistungen prüfen zu lassen, doch trifft hier in besonders hohem Maße das zu, was wir von der Abhängigkeit von den großen Fabriken und Verkaufsläden erwähnt haben. Auch die Freizügigkeit hat hier ein Mißverhältniß geschaffen, welches auf das wirthschaftliche Gedeihen solcher Berufsangehörigen vornehmlich großen Einfluß übt.

Auch die Bauhandwerker, wenn sie sich selbst Meister nennen, haben unter den heutigen Zeitverhältnissen immer eine wirkliche Selbstständigkeit erlangt, weil gerade hier ebenfalls die Arbeitstheilung sehr groß und zum Geschäftsbetriebe als Maurer- oder Zimmermeister, der wirklich auch größere Arbeiten zu übernehmen im Stande ist, ein gewisses Geldcapital gehört. Im Buchdruckereigewerbe ist die Aussicht auf dereinstige Selbstständigkeit ungünstig, wenn der Schriftsetzer oder Buchdruckergehilfe nicht über ein entsprechendes Capital zu verfügen hat, welches ihm die schwierige Einführung der Druckerei oder eines damit verbundenen Verlagsgeschäftes gestattet.

Im dritten Hauptberufe, dem Handelsstande, bemerken wir im stehenden Waaren- und Productengeschäft besonders in den mittleren Altersklassen eine rapide Abnahme der Gehilfen von 92 000 auf 60 000 und eine demgemäße Zunahme von Selbstständigen. Trotzdem ist gerade bei dieser Berufsart schwer zu sagen, ob die jugendlichen Gehilfen es in späteren Lebensjahren zur Selbstständigkeit gebracht haben. Dies Ziel in gewissem Maße zu erreichen, ist bekanntlich in keinem Lebensberufe leichter wie im Handelsstande, da die zur Führung eines kleinen Geschäfts nothwendigen Vorkenntnisse leicht zu erlangen sind und zur Einrichtung eines solchen größeres Betriebskapital nicht erforderlich ist. Irgend welche Befähigungsnachweise werden nicht verlangt, und die Ertheilung der behördlichen Concession geht meist ohne Schwierigkeiten von Statten. Dennoch halten wir die große, keine Grenzen kennende Vermehrung des Zwischenhandels durch neuhinzutretende Personen sowohl vom

volkswirthschaftlichen wie auch vom Standpunkte des Einzelnen aus für nicht wünschenswerth, weil die im Verhältniß zur deutschen Gesammtbevölkerung enorme Zahl solcher Personen, welche sich zwischen Production und Consumtion einschieben, leicht zu einer wirthschaftlichen und socialen Calamität führen kann, und weil die Zahl selbst, welche sich auf 380000 Selbstständige beziffert, an sich schon so groß ist, daß eine Vermehrung der selbstständigen Geschäfte den Concurrenzkampf zum Schaden der wirthschaftlich und in pekuniärer Hinsicht schwächer situirten Mitglieder jenes Standes noch mehr anfachen würde, als dies schon jetzt geschieht.

Die Hinweise auf eine Überfüllung im Handelsstande dürfen indessen nicht zu dem Schlusse führen, daß die Aussichten auf die Erlangung der Rentabilität des Berufslebens in demselben ungünstige seien. Der tüchtige und mit dem nöthigen Capital versehene Kaufmann aller Branchen hat es vielmehr immer verhältnißmäßig am leichtesten, lohnende Geschäfte zu machen und durch unbegrenztes immer neues Uebertrumpfen der Concurrenz die Spitze zu bieten. Der Kampf um das Dasein, der ein Haupthebel des Fortschrittes ist, läßt sich eben in keiner Berufsklasse vermeiden. Trotz aller humanen Wünsche, die man für jeden Stand hegt, kann an dem Gesetze, daß der leistungsfähigere Unternehmer, Beamte, Gehülfe oder Arbeiter den weniger tüchtigeren Nebenmann überflügelt, nichts geändert werden.

Ueberblicken wir nun schließlich die gesammten Aussichten, welche sich in Bezug auf die Erreichung der Rentabilität in den verschiedenen Berufszweigen darbieten, so gelangen wir zu folgenden Schlüssen:

1. Die günstigen und ungünstigen Chancen sind nicht immer gewissen Berufskreisen eigen, sondern sie wechseln nach allgemeinen wirthschaftlichen oder auch nach lokalen Verhältnissen ab.

2. Die Klugheit gebietet, möglichst einen solchen Beruf zu ergreifen, in welchem man gute Aussichten hat, sich ein rentables Erwerbsleben zu gründen.

3. Da aber die unbedingt günstigen Chancen in der Zeit, wo man seine Entscheidung treffen will, nicht immer vorhanden sind oder sich, bevor man sein Ziel erreicht hat, in ungünstige verwandeln können, so ist es unbedingt nöthig, mit den letzteren zu rechnen und sich für den Kampf mit allerlei Schwierigkeiten rechtzeitig einzurichten.

4. Dies geschieht am erfolgreichsten durch die Grundsätze und Lehren, die nach dem Vorbilde der größten Männer aller Berufsklassen in dem Buche der paktischen Erwerbslehre vertreten werden, und durch deren Befolgung man in jedem Berufszweige zu einem befriedigenden Wohlstande gelangen muß.

30. Kapitel.

Die Sparsamkeit.

Die Sparsamkeit ist die Hauptquelle des Wohlstandes.

Wie öde und armselig würde es in der ganzen Welt in Bezug auf die menschliche Cultur aussehen, wenn nicht vom Anbeginn derselben die Sparsamkeit von vorsorglichen Menschen geübt worden wäre!

Man darf wohl ohne jede Uebertreibung behaupten, daß die Sparsamkeit die Ursache aller Güter- und Vermögensbildung und somit auch der wichtigste Hebel der Cultur ist. Dieser Satz gilt nicht nur in der Allgemeinheit für das ganze menschliche Geschlecht, sondern er hat auch für jeden Einzelnen eine folgenschwere Bedeutung, denn kein Mensch kann zum Besitze irgend welchen Vermögens gelangen oder das vorhandene erhalten und vermehren, wenn er in seinem Wirthschaftsleben dem Gebote der Sparsamkeit nicht Folge leistet.

Sehr deutlich wird uns diese Wahrheit durch einen Rückblick auf die Anfänge der menschlichen Cultur vor die Augen geführt.

Wie hätte der aus dem Urzustande herausgetretene Mensch irgend. eine bleibende Schöpfung vollbringen können, wenn er die ihm zu Gebote stehenden Güter immer auf verschwenderische Art vergeudet und niemals in vorsorglicher Weise zu einem nützlichen Zwecke einen Theil der Güter aufbewahrt hätte!

Schon die einfachsten Culturarbeiten erforderten eine sparsame Eintheilung der Lebensmittel, und das weitere Fortschreiten der Civilisation konnte nur Hand in Hand mit einer auf allen Wirthschaftsgebieten zu Tage tretenden Sparsamkeit vor sich gehen.

Die ertragreichen, wohlgepflegten Aecker und Wiesen, die Gebäude der Dörfer und Städte, die Brücken und Landstraßen, die Schiffe und Eisenbahnen, die Produkte der Industrie und die Erzeugnisse der Kunst und Wissenschaft sind nicht allein durch den Fleiß, sondern vielmehr auch durch die Mitwirkung der Sparsamkeit der Menschen entstanden, und es wäre an die Schöpfung aller dieser Errungenschaften des menschlichen Geistes nicht zu denken, wenn dieser nicht auch sehr frühzeitig die Nothwendigkeit und Nützlichkeit der Sparsamkeit erkannt hätte. Um die Mittel zu erlangen, sich ungestört einer Culturarbeit hingeben zu können, mußte der Mensch nicht nur die für die Ausführung der Arbeit unmittel-

bar nothwendigen Dinge besitzen, sondern er bedurfte auch der für seines Leibes Nahrung und Nothdurft nöthigen Gegenstände, wie Lebensmittel, Kleider, Feuerungsmaterial u. s. w., und diese konnten sämmtlich nur durch eine sparsame Wirthschaft in der gehörigen Menge angesammelt werden.

Etwaige Hinweise auf die in früheren Zeiten vielfach beliebten Arten der Güteranhäufung durch Raub und Plünderung entkräften die Ausführungen von dem Nutzen der Sparsamkeit als der unerläßlichen Bedingung, um zu Wohlstand zu gelangen, in keiner Weise, denn es konnte nur dort mit Erfolg geraubt und geplündert werden, wo vorher durch Sparsamkeit werthvolle Güter angehäuft worden waren. Auch müssen die Arten, sich durch Raub und Plünderungen Güter zu erwerben, stets nur als zeitweise verderbliche Auswüchse oder unvermeidliche Folgen einer Kriegsperiode, aber niemals als normale Zustände in der Geschichte der menschlichen Cultur angesehen werden.

Man darf sich auch durch den Hinweis auf die in großen Mengen vorhandenen und immer auf's Neue erzeugt werdenden Naturschätze, welche die Mittel und Güter des Reichthums und Wohlstandes bilden, nicht in der Ueberzeugung erschüttern lassen, daß die Sparsamkeit die Hauptquelle des Wohlstandes sei. Die Menschheit braucht allerdings ganz unbestreitbar die Schätze und Producte der Natur, Metalle, Gesteine, Kohlen, Holz, Futterkräuter, Früchte und Vieh, weil dieselben die zur Wohlstandsentwickelung gehörigen Besitzthümer bilden; aber nicht die Naturerzeugnisse, und mögen sie in einer noch so großen Fülle vorhanden sein, sind an sich im Stande, den Wohlstand hervorzubringen, sondern erst die richtige Verwerthung der Naturgaben ist die eigentliche Urheberin des Wohlstandes. Diese richtige Verwerthung der Naturproducte aller Art ist aber eben die Sparsamkeit oder sparsame Wirthschaftlichkeit, denn diese darf durchaus in keinem beschränkten Sinne aufgefaßt werden, sondern sie muß als der Inbegriff der wichtigsten wirthschaftlichen Tugenden gelten.

Die Sparsamkeit ist geradezu als die wirthschaftliche Haupttugend aufzufassen, welche den Hebel für eine ganze Reihe der schönsten Erfolge auf dem Gebiete der Wohlstandsentwickelung bildet. Daraus ist auch der Umstand zu erklären, daß man die Sparsamkeit im weiteren Sinne oft schlechtweg Wirthschaftlichkeit nennt, weil ohne die allgemeine Anwendung jener eine gute Wirthschaft nicht denkbar ist.

Erleuchtete Männer aller Zeiten wußten daher bereits den hohen Werth der Sparsamkeit zu schätzen, und bereits der große

römische Staatsmann und Redner Cicero pries das Lob derselben mit dem berühmten Ausspruche:

„Die Sparsamkeit ist eine große Einnahme!"

Und an einer anderen Stelle sagte Cicero:

„In der Familie wie im Staate ist die beste Quelle des Reichthums die Wirthschaftlichkeit."

Mit dieser Wirthschaftlichkeit kann aber Cicero nichts anderes als die auf allen Wirthschaftsgebieten angewandte Sparsamkeit gemeint haben.

Welche gewaltige Errungenschaften der Sparsamkeit für den Aufschwung einer ganzen Nation entspringen können, beweist auch die Regierung des Königs Friedrich Wilhelm I. von Preußen, des Vaters Friedrich's des Großen. Friedrich Wilhelm I. brachte hauptsächlich durch seine strenge und pflichttreue Sparsamkeit, die er auch von allen seinen Beamten in der peinlichsten Weise verlangte, den preußischen Staat nicht nur in Ansehen, sondern er legte damit auch den Grundstein zu seines Sohnes und Nachfolgers Großthaten, also zu Preußens Großmachtsstellung selbst. Als Friedrich Wilhelm I. den Thron bestieg, spottete man im Auslande über die Armseligkeit des preußisch-kurbrandenburgischen Landes und nannte dasselbe, auf den unfruchtbaren Sandboden Brandenburgs anspielend, „des heiligen römischen Reiches Streusandbüchse". Friedrich Wilhelm I. zeigte aber bald seinen staunenden Zeitgenossen, was sparsame Wirthschaftlichkeit aus der „Streusandbüchse" zu machen vermochte. Er brachte nicht nur die Finanzen des Landes in gute Ordnung, sondern hielt auch ein für die damalige Zeit und die Verhältnisse Preußens außerordentlich großes und wohl ausgerüstetes Heer, und es fragt sich sehr, ob Friedrich des Großen Heldenthaten in der Weise gelungen wären, wenn er von seinem Vater keinen wohlgefüllten Staatsschatz und kein zahlreiches Heer geerbt hätte.

Eines der leuchtendsten Beispiele der Sparsamkeit bietet die Lebensweise des weltberühmten Erben des Hohenzollernthrones, des hochverehrten Kaisers Wilhelm, des gerechten und milden Herrschers und ruhmreichen Begründers des deutschen Reiches.

In Kaiser Wilhelm's Leben ist, wo es nicht gerade die Herrscherwürde fordert, aller Glanz und aller Luxus streng ausgeschlossen. Tausende seiner Unterthanen führen ein glänzenderes und, wenn man den Ausdruck gebrauchen kann, angenehmeres Leben, als der Kaiser. An sogenannte Lebemänner braucht man dabei noch nicht einmal zu denken. Man erinnere sich nur des historisch gewordenen einfachen Feldbettes, das der Kaiser überall mit sich

führt. Die Eisenbahnreisewagen des Kaisers sind bei Weitem nicht so luxuriös ausgestattet als die mancher Eisenbahndirectoren oder Millionäre, und gewiß würden dieselben noch einfacher sein, wenn nicht eben die Herrscherwürde hier wieder den Ausschlag gäbe. Die Mittagstafel des Kaisers besteht, wenn es sich nicht um Festlichkeiten und Gastmähler handelt, aus wenigen Gängen, wobei der Koch mehr auf kräftige Hauskost, als auf Leckerbissen Bedacht zu nehmen hat. Die Quetschkartoffeln sind ein Lieblingsgericht des Kaisers, und dürfen bei keiner Mahlzeit fehlen. Als Getränk nimmt der Kaiser ein paar Glas leichten Mosel- oder Rheinweins zu sich. In der Regel wird dem Kaiser nur eine halbe Flasche Wein aufgetragen. Bleibt darin ein Rest, so wird sie verkorkt und bis zur nächsten Mahlzeit auf den Kopf in die Ecke gestellt. Nichts darf umkommen, auf die geringsten Kleinigkeiten hat des Kaisers Auge Acht, denn er bleibt sich der Wahrheit, daß das Lebens Erfolge sich aus Kleinigkeiten zusammensetzen, daß das Meer aus Tropfen besteht, stets bewußt.

Die Wohnungen des Kaisers bei seinem Aufenthalt in Bädern sind ungemein einfach, deren Einrichtung fast schlicht bürgerlich. So z. B. besteht seine Wohnung einschließlich derjenigen für die Dienerschaft in Bad Ems nur aus sieben zum Theil sehr bescheidenen Räumen, zu denen obendrein ein dunkler Vorsaal führt. Der Speisesaal hat drei Fenster und bietet höchstens Raum für 25 Personen. Das Empfangszimmer ist ziemlich klein, das Wohnzimmer hat nur ein Fenster. Nebenan ist das ziemlich geräumige Vortragszimmer, in welchem der Kaiser, während die übrigen Kurgäste sich den Vergnügungen hingeben, die Regierungsgeschäfte erledigt. Neben diesem Raume liegt das Schlafgemach mit dem bekannten Feldbett, daneben das nur mit dem Nöthigsten versehene Badezimmer.

Ein fast rührendes Gegenstück zu der halben Flasche Wein des Kaisers Wilhelm ist seine Lampe, d. h. die Oelversorgung derselben. Im Anfang brannte der Kaiser nur gereinigtes Rüböl, das später mit dem bequemen und ein besseres Licht gebenden Petroleum vertauscht wurde. Bei dem gereinigten Oel hatte der Kaiser, damals noch Prinz von Preußen, die Gewohnheit angenommen, für die Zeit, wo er nicht arbeitete, die Lampe herunterzudrehen, damit nicht unnöthigerweise Oel verbrannt würde. Als er jedoch diese Gewohnheit bei dem Petroleum fortsetzen wollte, fand er jedesmal das Gemach in widerwärtiger Weise durchdunstet, und es war doch kein Oel dabei erspart. Dieser Umstand veranlaßte den sparsamsten und fleißigsten aller Monarchen, wieder zur alten Oellampe zurückzu-

kehren, die noch heute den Ehrenplatz auf seinem Arbeitstische behauptet.

Jeder ehrliche Beurtheiler muß in dieser strengen, überflüssigen Luxus und unwirthschaftliche Ausgaben verbannenden Sparsamkeit des Kaisers Wilhelm den guten Geist der preußischen und deutschen Staatsverwaltung erblicken, welcher zumal auf dem Gebiete des Heereswesens Erstaunliches geleistet und zum großen Theile die Grundlage zu den unerhörten Waffenerfolgen Deutschlands abgegeben hat. Denn die gute, sparsame Heeresverwaltung Deutschlands, welcher Kaiser Wilhelm seine meiste Zeit widmete, richtet mit verhältnißmäßig wenig Mitteln Großes aus und sorgt zumal auch dafür, daß jeder Soldat das zu seiner Leistungsfähigkeit Nöthige erhält.

Nicht überflüssig mag hier auch der Hinweis sein, daß überhaupt die Hohenzollern meistens sparsame Herrscher waren, und sich mit Ausnahme eines einzigen, des Kurfürsten Friedrich III., der sich bekanntlich 1701 die Königskrone aufsetzte, allem unnützen Luxus und Aufwand abhold zeigten; und gewiß ist auch die Folgerung berechtigt, daß sie ihre Erfolge im Wesentlichen der Sparsamkeit und den mit der Ausübung derselben verbundenen Tugenden verdankten. Und da die Hohenzollern auch ihrer Regierung und ihrem Volke diese Tugenden einzupflanzen verstanden, so kann auch die Größe Preußens und schließlich des deutschen Reiches in demselben Maße auf jene zurückgeführt werden.

Wenn man Geschichte und Leben einer Musterung unterwirft, so kann man die Wahrnehmung machen, daß ungefähr alle bedeutende Menschen sparsam waren, weil in ihnen das Bewußtsein stets lebendig blieb, daß Mittellosigkeit Ohnmacht bedingt und auch das größte Genie ohne Geld und Gut nur wenig vermag, auf die Dauer aber schließlich ebenso zu Grunde gehen muß wie jeder gewöhnliche Sterbliche. Was man Glück nennt, ist ein sehr unzuverlässiger Factor, der übrigens, allgemein betrachtet, schon deshalb kaum in Betracht kommen kann, weil ihm jedenfalls eine ebenso große Summe von Unglück und Mißgeschick gegenübersteht. Was hier einzig und allein in Betracht kommen kann, ist die persönliche Tüchtigkeit, welche in wirthschaftlicher Beziehung nichts anderes als Sparsamkeit bedeutet.

Eine erwiesene Thatsache ist es auch, daß alle Männer, welche es zu großen Reichthümern brachten, auch gute, sparsame Wirthschafter waren, und mit hoher Befriedigung muß hinzugefügt werden, daß ihre ursprüngliche Armuth und Vermögenslosigkeit sie nicht daran verhindert hat, recht erfolgreich zu sparen.

Den mittellosen Commis Rothschild setzten seine wirthschaftlichen Tugenden erst in den Stand, Geldgeschäfte zu machen und nach und nach der weltberühmte Millionär zu werden. Die Krupps, deren Ahnherr nur eine kleine Gußstahlschmiede besaß, hätten ihrem Unternehmen, welches seit Jahren einen Weltruf besitzt, auch nicht die riesige Ausdehnung und enorme Leistungsfähigkeit verschaffen können, wenn sie keine sparsamen Wirthschafter gewesen wären. Der vermögenslose August Borsig sparte sich mit Geduld und Ausdauer fünftausend Thaler, mit denen er seine kleine Maschinenfabrik in Berlin gründete, welche sich dann zu einer der ersten Maschinenbau-Anstalten Europa's entwickelte und Borsig zum vielfachen Millionär machte.

Eines der lehrreichsten und ergreifendsten Beispiele, welcher Werth der Sparsamkeit beizulegen ist, bietet zweifellos auch das Leben des schon erwähnten Georg Stephenson, des von blutarmen Eltern geborenen Erfinders der Locomotive. Schon im sechsten Lebensjahre mußte der kleine Georg seinem Vater das Brod für die zahlreiche Familie verdienen helfen. Auf diese Weise lernte der Junge weder Lesen noch Schreiben. Das Erlernen dieser Kenntnisse konnte er erst vom achtzehnten Lebensjahre an nachholen, indem er sich das nöthige Geld für den Unterricht sparte. Und dennoch gelang es dem Unermüdlichen, noch andere Ersparnisse zu machen, womit er seine Eltern unterstützte und die nothwendigsten Mittel erwarb, sich einen eigenen Heerd zu gründen und seine Kenntnisse fortgesetzt so zu vervollkommnen, daß er es vom einfachen Arbeiter zum Maschinen-Ingenieur brachte und später der Erfinder der Locomotive, der gewaltigsten Erfindung der Neuzeit, wurde.

So könnten wir noch Tausende von Beispielen aus dem Leben groß und reich gewordener und zu hohem Rufe gelangter Industrieller und Kaufleute anführen, daß die sparsame Wirthschaft die erste Quelle ihres Wohlstandes, die vornehmlichste Bedingung ihres Vorwärtskommens gewesen ist.

In einfachen und niedrigen Lebensverhältnissen bringt die Sparsamkeit natürlich ebenfalls gute Resultate hervor, und verschafft denen, welche sie üben, Segen und Wohlstand, wie unzählige Beispiele beweisen. Will man aber den hohen Werth der Sparsamkeit so recht ermessen, so muß man auch zu schätzen wissen, daß dieselbe nicht nur die Stifterin des Wohlstandes, sondern vor allen Dingen auch die Beschützerin vor Noth und Elend ist.

Alle Menschen auf dieser Welt, mögen sie dem höchsten oder niedrigsten Stande angehören, sind durch Unglücksfälle irgend welcher

Art der Gefahr ausgesetzt, daß sich ihre Einnahmen vermindern oder ihre Ausgaben erhöhen; die praktische Lebensklugheit erfordert also, daß man bei Zeiten sich mit einem Reservekapitale oder doch wenigstens mit einem Nothpfennig versieht, um beim Eintritte der mannigfaltigen Wechselfälle dieses Lebens nicht in hülfloser, jammervoller Lage dazustehen.

Wo sollte aber das Reservekapital oder auch nur der Nothpfennig herkommen und dauernd verfügbar bleiben, wenn man dieselben nicht durch die Kunst der Sparsamkeit erzeugen und erhalten wollte?

In dieser Hinsicht hat auch ein hochgestellter Mann vor dem schlichten Arbeiter nichts voraus, denn wenn beide Ebbe in der Kasse haben und sich in einem Nothstande befinden, so ist derselbe für den Hochgestellten durch die für ihn leicht entstehenden Demüthigungen fast noch härter als für den Niedriggestellten. Man denke nur auch nicht, daß der höher gestellte Mann sich durch den Crediterwerb auf die Dauer helfen könnte, wenn er nicht gleichzeitig sparsam zu wirthschaften versteht. Fehlt die sparsame Wirthschaft, welche für die pünktliche Erfüllung der Verpflichtungen sorgt, so wird der leicht erlangte Credit sehr bald zum Verderben für den Hochgestellten und beschleunigt durch das raschere Anwachsen seiner Schulden nur seinen Ruin. Wird aber die vorsorgliche Sparsamkeit geübt, so ist auch das vorzüglichste Mittel vorhanden, das wirthschaftliche Gleichgewicht zu erhalten und einer Menge Katastrophen vorzubeugen.

Es giebt in dieser Beziehung eine Menge der belehrendsten Beispiele sowohl aus dem Staatsleben als auch aus dem Familienleben, und wir könnten eine große Anzahl derselben anführen, wir wollen indessen nur ein solches, sehr lehrreiches Beispiel erwähnen, welches zumal auch zeigt, wie selbst die Sparsamkeit eines geringen Mannes eine hoch über ihm stehende Person vor dem Verderben retten konnte.

Die betreffende Begebenheit trug sich vor einem Jahrzehnt in Dresden zu. Dort lebte ein angesehener und für reich gehaltener Hotelbesitzer, der von seinem Vater ein bedeutendes Besitzthum ererbt hatte. Der Sohn war aber ein schlechter Wirthschafter; er hatte zwar große Einnahmen, machte jedoch größere Ausgaben, kümmerte sich zu wenig um die Ordnung in seinen Angelegenheiten und als er ungefähr zwölf Jahre in dieser Weise gewirthschaftet, da hatte er sich eine enorme Schuldenlast aufgebürdet. In Anbetracht seiner immer noch sehr werthvollen Besitzung war dieser Mann nun zwar noch nicht gerade bankrott, wie es aber

bei solchen schlechten Wirthschaftern gewöhnlich geht, daß sie durch äußerst unpünktliche Erfüllung ihrer laufenden Verbindlichkeiten sich in dem Reste ihres Credites noch gewaltig schädigen, so war es auch bei diesem Manne. Einer seiner oft mit leeren Vertröstungen hingehaltenen Gläubiger bestand daher eines schönen Tages auf die Bezahlung eines Wechsels, wollte auf längeren Aufschub unter keinen Umständen eingehen, und der Bankrott konnte jede Stunde über den schlechten Wirthschafter hereinbrechen. Diese trostlose Aussicht und das niederschmetternde Bewußtsein, von verschiedenen Freunden, die jedenfalls auch Ursache hatten, vorsichtig zu sein, bezüglich der Darleihung der fehlenden Summe abgewiesen zu sein, hatten den einst reichen Hotelbesitzer in Verzweiflung gebracht. Dumpf hinbrütend und einem entsetzlichen Entschlusse nahe, hatte er sich in sein Zimmer eingeschlossen, da er die Kraft nicht in sich fühlte, den Zusammensturz seines schönen Geschäftes und seines einst großen Vermögens überleben und später für sich und seine Familie eine neue Existenz gründen zu können. Da klopfte es an seine Thüre, aber das Nahen des Bankrotts befürchtend, öffnete der verzweifelte Mann nicht, bis das erneute Klopfen und Bitten vor der Thüre ihn vergewisserte, daß es nur sein Hausknecht war, der seinen Herrn um eine Unterredung bat. Der Hausknecht war ein langjähriger treuer Diener und der Hotelbesitzer wollte ihm die Bitte nicht abschlagen, er ließ denselben also eintreten.

„Was willst du?“ frug der Herr seinen Hausknecht mit einem Anfluge von Selbstbeherrschung und erzwungener Freundlichkeit. „Ich will Ihnen helfen, lieber Herr!“ entgegnete der treue Diener mit einer freundlichen, aber verlegenen Geberde.

„Du — mir helfen!!! Weißt du, daß .....“ stotterte der Hotelbesitzer. „Ach, lassen wir die Erklärungen,“ bat der treue Diener, „ich weiß Alles. Hier sind drei tausend Thaler, an welchen ich schon zu sparen angefangen habe, als ich noch bei dem seligen Herrn, Ihrem Vater, in Diensten stand, und da ich das Geld in Ihrem Hause verdient und erspart habe, so dachte ich, daß ich Ihnen auch damit helfen müßte. Eine Bedingung muß ich jedoch dabei stellen, lieber Herr, die bisherige Wirthschaft darf in unserem Hotel nicht so weitergehen, sonst geht auch mein sauer erspartes Geld verloren. Sie müssen mich zu Ihrem Geschäftsführer machen und dann wollen wir wieder zu der guten, sparsamen Wirthschaft zurückkehren, wie es vor zehn Jahren war, in diesem Falle können Sie auch Hotelbesitzer bleiben und einem sorgenlosen Alter entgegengehen.“

Wir brauchen kaum hinzuzufügen, daß der Hotelbesitzer den

Vorschlag seines treuen Hausknechts mit jauchzendem Herzen annahm, durch diesen vor dem Verderben gerettet wurde, und ihm nach einigen Jahren, als das Hotel wieder ein blühender Besitz geworden war, seine Tochter zur Frau gab.

So rettete die Sparsamkeit eines Dieners dessen reichen, aber unwirthschaftlichen Herrn vor dem Verderben, und Jeder kann eine solche Dienerin sofort erhalten, wenn er nämlich die Sparsamkeit in seine Dienste nimmt, und sie die Stelle des treuen Dieners vertreten läßt. Dann wird er auch immer einen Retter zur Seite haben, der Hülfe spendet, wenn die Wechselfälle des Lebens mit Gefahren drohen.

Zum erfreulichen Troste für alle Diejenigen, welche Sparsamkeit zur erfolgreichen Hebung ihres Wohlstandes üben wollen, muß auch die wunderbare Thatsache hervorgehoben werden, daß vermittelst der Sparsamkeit Großes durch Kleines erzielt und Schwache in Starke verwandelt werden können.

Die wirthschaftlichen Gesetze befinden sich in dieser Beziehung in einer Harmonie mit den Naturgesetzen, und wie in der Natur sich aus den kleinsten Anfängen große, gewaltige Schöpfungen aufbauen, so ist es auch im wirthschaftlichen Leben der Fall. Personen, welche nicht sparen wollen und zumal sich verächtlich von der mit kleinen Beträgen beginnenden Sparsamkeit als von etwas „Kleinlichem und Langweiligem" abwenden, sollte man auf die Thätigkeit der winzigen Korallenthierchen verweisen, welche durch ihr gemeinsames Wirken ganze Inseln aus der Tiefe des Oceans hervorzaubern und zweifellos die Schöpfer vieler Inselgruppen sind, deren Schönheit der Vegetation mitten in den Wasserwüsten des Weltmeeres Staunen erregt. Ja, wodurch ist denn der gewaltige Ocean selbst entstanden! Doch nur durch Tropfen und durch immer wieder Tropfen, welche erst Bäche, dann Flüsse, dann Ströme und endlich das Weltmeer bildeten.

Mit ganz ähnlichen nach und nach mächtig anwachsenden Resultaten setzen die emsigen und klugen Sparer nach einer Reihe von Jahren auch alle über das Wesen der Wohlstandsbildung oberflächlich und gedankenlos Urtheilenden in Staunen. Solche Leute wundern sich dann gewöhnlich, woher jene (die Sparer) ihre schönen Besitzthümer und großen Capitalien nahmen und ergehen sich in den seltsamsten Vermuthungen, während die Lösung des Räthsels praktisch so einfach ist wie diejenige vom Ei des Columbus. Denn Sparen kann doch gewiß ein Jeder, der es ernstlich will und in diesem einfachen Wollen und Können liegt das Geheimniß der größten wirthschaftlichen Erfolge.

Eine praktische Anleitung gehört nur in sofern dazu, damit die Sparsamkeit systematisch im ganzen Wirthschaftswesen durchgeführt und auf ein großes Ziel geleitet wird, damit die guten Wirkungen des Sparens auf dem einen Felde nicht durch das Unterlassen desselben auf dem anderen aufgehoben werden und sich der Wohlstand stetig entwickeln kann. Diese Kunst, überall und an Allem zu sparen und dadurch eine vorzügliche Rentabilität in einem Wirthschaftsleben zu schaffen, verstehen nur wenige Menschen ohne Weiteres, weshalb wir in dem nächsten Kapitel „Die Praxis der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten" in zahlreichen Beispielen lehren.

Es bliebe nun noch übrig, auch die verkehrten Arten der Sparsamkeit zu erwähnen, um weder vom Sparen abzuschrecken, noch dasselbe in falsche Bahnen zu lenken.

Die rechte Sparsamkeit, deren praktische Anwendung wir lehren, soll keineswegs gleichbedeutend mit dem Verzichte auf einen vernünftigen Lebensgenuß sein. Man soll wohl sparen, aber dabei sich in keinen kargenden, selbst gewollte Noth erleidenden Zustand begeben. Dadurch würden die herrlichen Früchte der Sparsamkeit, die einen gesunden Wohlstand, der sich und Anderen einen frohen Lebensgenuß gestattet, die der Mildthätigkeit die Arme öffnet und eigenen wie fremden Nothständen vorbeugt, schändlich verdorben werden. Diese sich alle Entbehrungen auferlegende Sparsamkeit, welche nur das Geld zum Gelde häuft, um des Geldes willen, und um einen möglichst großen Geldhaufen beisammen zu sehen, würde ja nur zum schändlichen Geize ausarten, der allen Lastern Vorschub leistet und das teuflische Zerrbild von der wahren, auf Gottes Sittengesetzen beruhenden Sparsamkeit sein. Diese will durch ein mäßiges, aber sich erlaubte Genüsse wohl gönnendes Leben, Überschüsse machen, welche durch kluge Umsicht und geduldige Ausdauer so zu vermehren sind, daß sie eine wesentliche Stütze des Wohlstandes werden, den Menschen von der Sklaverei der Armuth, der Schulden und drückenden Sorgen befreien und in jeder Beziehung sein Leben fruchtbar und menschenwürdig gestalten helfen.

Außer der zum Geize führenden übertriebenen und verirrten Sparsamkeit giebt es aber auch noch eine andere falsche Art zu sparen. Es ist dies jene verkehrte Sparsamkeit, welche auf der einen Seite die Pfennigfuchserei bis zum äußersten treibt und zwar jeden Pfennig eifrig sammelt, aber auf der andern Seite die Thaler sich entgegen läßt. Diese verkehrte Sparsamkeit begeht z. B. ein Gewerbetreibender, der eifrig sich alle Kleinigkeiten zu Nutze

macht, aber blind dafür ist, daß eine Neuerung, ein wesentlicher Fortschritt, den er durch Anwendung eines Capitals in seinem Erwerbsleben vollziehen kann, seinen Wohlstand um Tausende vermehren muß. Auch alle Diejenigen müssen die Nachtheile dieser thörichten Sparsamkeit erleiden, welche sich aus Knauserei vor großen Reparaturen und Neuanschaffungen oder vor Neubauten scheuen und sich nur immer mit Flickwerk behelfen wollen. Das Schaffensleben solcher thörichten Sparer muß naturgemäß schließlich erlahmen und was sie im Kleinen ersparten, das entgeht ihnen hundertfach im Großen.

Einer solchen falschen Sparsamkeit liegt übrigens oft nicht nur Thorheit, sondern auch kleinliche Habsucht und schmutziger Eigennutz zu Grunde und kann sich zumal der letztere in Verbindung mit dem verkehrten Sparen schwer rächen.

Wenn z. B. in einer Fabrik oder sonstigen gewerblichen Anlage ein baufälliges Gebäude oder eine schadhaft gewordene Maschine aus übel angebrachter Sparsamkeit und rücksichtslosem Eigennutz nur immer mit Flickwerk in nothdürftigem Stande erhalten und eine gründliche Reparatur oder Neubeschaffung immer wieder hinausgeschoben wird, so muß es schließlich zu einer Katastrophe kommen, bei welcher Menschen ihr Leben oder ihre gesunden Gliedmaßen verlieren können, und dann ersteht der Rächer in den Strafgesetzen, die gewöhnlich Gefängniß und hohe Geldstrafen über einen solchen Schuldigen verhängen.

So viel Nützliches, Gutes und Herrliches auf der einen Seite die rechte Sparsamkeit also hervorbringen kann, so viel Nachtheiliges, Verderbliches und Schändliches kann auf der andern auch die falsche erzeugen.

Die praktische Lebensklugheit und mehr noch die Ehre vor Gott und den Mitmenschen gebieten daher, sich der wahren Sparsamkeit zu befleißigen und mit ihrer Hülfe diejenigen Güter zu erlangen, welche dazu bestimmt sind, Unheil von uns fern zu halten und den eigenen Wohlstand wie auch denjenigen der Nebenmenschen zu fördern. Das Letztere geschieht aber nicht etwa lediglich dadurch, daß man von seinen Ersparnissen Mildthätigkeit übt, sondern zumal auch in der Weise, daß man mit Hülfe der ersparten Summen sein Wirthschaftsleben auf eine höhere Stufe erhebt und dadurch zur Hebung des Wohles der Gesammtheit beiträgt.

31. Kapitel.

Die Praxis der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten.

Die rechte Sparsamkeit vermag aus Kleinigkeiten
Uns reichen Wohlstand bald und sicher zu bereiten.

Viele und große Ersparnisse rasch auf einander folgend zu machen, in diese meistens nur von einer Anzahl glücklicher Umstände hervorgerufene Lage kommen verhältnißmäßig so wenige Menschen, daß es gar nicht nothwendig erscheint, diese Fälle näher zu beleuchten. Auch würde man, wenn man die Lehre von den raschen und großen Ersparnissen zur allgemeinen Anwendung empfehlen wollte, leicht in eine Uebertreibung der Sparsamkeit gerathen und das Kind mit dem Bade ausschütten. Denn die meisten Personen, welche den Rath erhielten, in kleineren Zeiträumen, also z. B. wöchentlich oder monatlich gewisse große Ersparnisse zu machen, würden entweder diesen Rath überhaupt nicht oder nur unter drückenden Entbehrungen befolgen können, und dann wären die Vortheile der Sparsamkeit zu theuer, weil auf Kosten der Gesundheit und des Wohlbefindens erkauft.

Bringen außergewöhnliche günstige Verhältnisse Jemanden in die angenehme Situation, daß er rasch viel sparen kann, so soll er es allerdings thun und sich die gute Gelegenheit nicht entgehen lassen, sein Vermögen schnell zu vermehren.

Für die überwiegende Mehrzahl der Menschen soll das wahre Wesen der Sparsamkeit aber nichts anderes bedeuten als das Sparen in Bezug auf eine Menge Kleinigkeiten und nebensächliche Dinge, welche man vermissen kann, ohne auf einen zur Zufriedenheit gehörenden berechtigten Lebensgenuß und ohne auf die Bedingungen der Erhaltung der Kraft und Gesundheit des Körpers und Geistes verzichten zu müssen.

Das systematische und auf allen Gebieten consequent durchgeführte Sparen dieser die Freude am Dasein nicht beeinträchtigenden entbehrlichen Dinge trägt nun unter allen Umständen schon nach kurzer Zeit zu dem großem Ziele bei, die Rentabilität in unserem Erwerbsleben herzustellen und zu vermehren, und dadurch zu einem wachsenden und befriedigenden Wohlstande zu gelangen.

Diese Sparsamkeit in Bezug auf Kleinigkeiten und unscheinbare Dinge muß deshalb einen großen und schönen Erfolg hervor-

bringen, weil das geschickte Sammeln der Tropfen bekanntlich auch schließlich einen Eimer füllt, und aus einer Menge kleiner Kräfte zuletzt immer eine große Kraft und Wirkung hervorgeht, wie umgekehrt schließlich ein bedeutender Verlust dadurch entstehen muß, wenn eine Anzahl kleiner Vortheile mißachtet und scheinbar werthlose Dinge nicht gehörig benutzt werden.

Jeder sparsame Mensch hat zum Troste für seine Bemühungen auch die gesammten Naturgesetze auf seiner Seite, die stets mit einer Menge kleiner Ursachen und Kräfte die wunderbarsten Schöpfungen hervorbringen. Aus winzigen Samenkörnern unter Mitwirkung unscheinbarer Kräfte entwickelt sich die gesammte Pflanzenwelt, in ähnlicher Weise findet die Entstehung überhaupt aller uns bekannten Geschöpfe statt, und es ist sogar wahrscheinlich, daß die ganze Erde sich aus den kleinsten Anfängen, vielleicht aus einer Verdichtung von solchen winzigen Körperchen, die wir als Sonnenstäubchen bewundern, entwickelt hat.

Durch dieses herrliche Gesetz Gottes, daß aus kleinen Ursachen große Wirkungen hervorgehen müssen, bringt nun auch die Sparsamkeit, die allerlei Kleinigkeiten sammelt, die schönsten Erfolge hervor, und man sollte annehmen, daß die meisten Menschen in dieser Weise die Kunst der Sparsamkeit üben müßten. Ein tieferer Blick in das Leben zeigt uns jedoch, daß nur ein verhältnißmäßig kleiner Theil der Menschen mit Hülfe der rechten Sparsamkeit sich einen soliden Wohlstand zu gründen versteht, während die Mehrzahl nicht in dieser Weise spart und sich deshalb auch nicht im Besitze eines befriedigenden Wohlstandes befinden kann.

Die rechte Kunst der Sparsamkeit erfordert eben neben dem gehörigen Verständniß für den Werth des Sparens auch eine systematische Geschicklichkeit in Bezug auf die Ausübung desselben. In allen den Fällen, in denen die Sparsamkeit nicht als Charakteranlage oder als eine bereits in früher Jugend anerzogene, gute Gewohnheit auftritt, ist sie deshalb thatsächlich nicht leicht von den Personen, welche sie bisher nicht übten, durchzuführen. Bei allen Denjenigen, welche bisher aus Gleichgiltigkeit, Gedankenlosigkeit, Leichtsinn oder Genußsucht entweder gar nicht, oder doch nicht in der gehörigen Weise in ihrem wirthschaftlichen Leben sparten, müßte doch vor allen Dingen eine nachhaltige Sinnesänderung eintreten, wenn sie richtig sparen lernen wollen, und diese kann nicht leicht herbeigeführt werden, da die menschliche Natur einen großen Hang zu leichtsinnigen und nachtheiligen Gewohnheiten besitzt. Aus diesem Grunde erzielen auch in Bezug auf die Erweckung des Sparsamkeitstriebes moralisirende Schlagworte geringe Erfolge, und nur der

Hinweis auf die nackte Sachlage kann einen gehörigen Einfluß auf die Sinnesänderung hervorbringen.

Die Hauptursache der Bildung und Erhaltung alles Vermögens ist die Sparsamkeit, und Jeder, der diese nicht übt, setzt sich der Gefahr aus, in eine mittellose Lage zu gerathen und jeder Bedrängniß und jeder Demüthigung preisgegeben zu werden. Das Pochen auf ein vorhandenes großes Vermögen oder auf hohe Einnahmen schützt vor den Folgen eines mangelnden sparsamen Wirthschaftslebens niemals, wie tausend und aber tausend Fälle bewiesen haben.

Zunächst nehmen beim Mangel einer sparsamen Wirthschaft die gedankenlosen, überflüssigen und verschwenderischen Ausgaben leicht in verhältnißmäßig kurzer Zeit eine solche Höhe an, daß die betreffenden Personen, wenn sie nachrechnen wollten, selbst darüber erschrecken und für ihre sorgenfreie Zukunft bangen würden. Dann finden aber auch im Leben eine Menge Ereignisse statt, welche einestheils unser Vermögen entwerthen und unsere Einnahmen vermindern, anderntheils aber unsere nothwendigen Ausgaben vermehren; man muß also, ganz abgesehen von der durch Verschwendung herbeigeführten Vergeudung der Einnahmen, schon aus diesem sehr triftigen Grunde sparen, wenn man nicht aus einem wohlhabenden, freien Zustande in einen solchen der Mittellosigkeit, der Verarmung und Abhängigkeit gerathen will.

Wie soll aber endlich die große Mehrzahl der in ungenügenden Vermögensverhältnissen lebenden und mit einer traurigen Zukunft bedrohten Menschen die wirthschaftlichen Wechselfälle ertragen und auch noch in einen befriedigenden Wohlstand gelangen, wenn sie sich keines sparsamen, wirthschaftlichen Lebens befleißigen wollen?

Alle Diejenigen, welche noch nicht mit dem rechten Ernste und Eifer sparen, sollten doch auch bedenken, daß das ersparte Geld die sicherste Einnahme und der bequemste Verdienst ist, wegen dessen man sich nicht erst im Schweiße seines Angesichts zu plagen und über die oft sehr rücksichtslosen Zumuthungen Derer, auf die man im Erwerbsleben angewiesen ist, zu ärgern braucht.

Die rechte Sparsamkeit verlangt trotz ihrer gründlichen und gewissenhaften Art aber auch keineswegs, daß man immer in der Weise sparen soll, daß man sich stets in seinen Ausgaben auf die allernothwendigsten Anschaffungen beschränkt. Eine derartige Einschränkung würde nur in denjenigen Fällen am Platze sein, in denen die Erwerbsverhältnisse der betreffenden Personen außerordentlich ungünstig sind, in allen anderen wird aber nur eine mäßige Einschränkung der Ausgaben und eine vortheilhafte Verwendung aller

Kleinigkeiten und scheinbar unbrauchbar gewordenen Gegenstände ꝛc. von der Sparsamkeit verlangt, und dies doch nur zu dem Zwecke der Vermögensvermehrung, die sehr bald eintritt, den Wohlstand bildet und dann größere Ausgaben und mehr Lebensgenüsse gestattet. Des bloßen Anhäufens halber soll eben nicht gespart werden, sondern der Vermehrung und Befestigung des Wohlstandes wegen, der stets einen nach ihm bemessenen Lebensgenuß erlaubt.

Durch diese Ausführungen dürfte nun wohl jeder denkende Leser von der Nothwendigkeit und Nützlichkeit der Sparsamkeit überzeugt worden sein, aber mit dieser Einsicht gelangt man noch lange nicht zu einer gehörigen Anwendung des Sparens.

Will man die Sparsamkeit wirklich erfolgreich ausüben und dieselbe zumal auf allen Wirthschaftsgebieten, was ja zum guten Erfolge unbedingt nothwendig ist, bethätigen, so muß man zweifellos soviel als möglich die Tugend der Selbstbeherrschung, dann aber auch ein gehöriges Geschick in Bezug auf die Ausübung der aus einer Menge von Kunstgriffen bestehenden Praxis der Sparsamkeit besitzen.

Das Sparen ist zunächst immer gleichbedeutend mit dem Entsagen nichtiger und überflüssiger Genüsse, und daß dieses nicht ohne ein gewisses Maß von Selbstbeherrschung durchgeführt werden kann, ist ohne Weiteres klar. Wer jeden Genusses, der sich ihm bietet, immer am liebsten gleich theilhaftig werden, und jeder Eitelkeit, die in ihm rege wird, mit leidenschaftlicher Vorliebe fröhnen möchte, der wird nie dahin kommen, sich ein sparsames, wirthschaftliches Leben einzurichten.

Wir erkennen dadurch, daß die rechte Sparsamkeit auch Festigkeit des Charakters, Bescheidenheit, Mäßigkeit und eine den vergänglichen Genüssen wenig Werth beilegende Geistesrichtung fördert oder vielmehr mit diesen Tugenden in einer gedeihlichen Wechselbeziehung steht, woraus wiederum hervorgeht, daß die rechte Sparsamkeit auch als ein Gebot der Sittengesetze aufzufassen ist und sich mit diesen in inniger Eintracht befindet. Zur erfolgreichen Ausübung der Sparsamkeit gehört ja außer den genannten Tugenden auch die Geduld, die Ausdauer, und der Fleiß, denn man muß nicht nur geduldig die im Anfange gewöhnlich nur langsam vor sich gehende Vermehrung der ersparten Summen abwarten, sondern mit Fleiß und Ausdauer auch immer weiter sparen. Bei den Bemühungen, die Sparsamkeit zur Geltung zu bringen, ist es eben wie bei jeder schöpferischen Thätigkeit, bei welcher die anfänglichen Resultate nur klein sind, sich aber nach einer Zeit des langsamen Anwachsens schneller und in großen Verhältnissen vermehren.

Das Streben nach einem solchen Ziele mit den zur Ausübung der Sparsamkeit gehörigen Tugenden der Selbstbeherrschung, der Mäßigkeit, der Geduld und Ausdauer veredelt nun aber unstreitig auch das ganze menschliche Leben, welches sonst in seichten Genüssen verflachen oder in beständigen Entbehrungen verkümmern müßte. So seltsam es daher auch für manche, das Sparen nur als eine Einschränkung erachtende Menschen klingen mag, so ist es doch wahr, daß allein die Sparsamkeit einen veredelten und größeren Lebensgenuß in der einzig richtigen Weise erzeugt, indem sie eben mit der Vermehrung des Vermögens auch dessen bessere Verwerthung im Gefolge hat, denn erspartes Gut vergeudet man so leicht nicht wieder.

Wir hoben nun aber auch bereits hervor, daß zur Praxis der Sparsamkeit nicht nur die Tugend der Selbstbeherrschung, sondern auch ein gehöriges Verständniß und Geschick in Bezug auf das Sparen selbst unbedingt nöthig ist, da die praktisch angewendete Sparsamkeit eigentlich aus weiter nichts besteht, als aus einer Reihe wirthschaftlicher Kunstgriffe. Wer dieselben nicht kennt und nicht zu gebrauchen versteht, gelangt trotz der Tugend der Selbstbeherrschung nicht in den Besitz der Früchte einer recht erfolgreichen Sparsamkeit.

Die beiden wichtigsten dieser Kunstgriffe bestehen darin, daß man erstens in Bezug auf die Höhe seiner Ausgaben und die zu erstrebenden Ueberschüsse einen festen Plan aufstellt, und daß man zweitens die Durchführung dieses Planes durch die Anwendung der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten möglich macht.

Auf diese Weise kommt in die Ausübung der Sparsamkeit erst ein planmäßiges und systematisches Verfahren, mit dessen Hülfe man sein Ziel erreichen muß. Denn wenn Jemand ohne Aufstellung eines bestimmten Planes nur in Bausch und Bogen an seinen Ausgaben sparen will, so wird er, wenn ihm die Sparsamkeit nicht bereits zur anderen Natur geworden ist, seine Ausgaben in den meisten Fällen so oft und häufig unbewußt überschreiten, daß er am Jahreswechsel nichts erspart und alle Einnahmen zur Deckung der Ausgaben gebraucht hat.

Ein viel sicherer zum Ziele führendes Verfahren besteht aber offenbar darin, daß man nach gewissenhafter Schätzung seiner festen oder muthmaßlichen Einnahmen seine Ausgaben um einen gewissen Theil der Einnahmen geringer festsetzt und jene gleich jährlich, vierteljährlich, monatlich, wöchentlich und nöthigenfalls auch täglich in entsprechender Weise eintheilt. Auf diese Weise kann man

zu jeder Zeit prüfen, ob man wirklich spart und wird sich nicht, wie es viele, sich an keine bestimmte Ausgabesumme haltenden Personen thun, nur einem leeren Wahne hingeben.

Bei der Aufstellung des Ausgabebetrages sei man indessen auch vorsichtig genug, denselben nicht zu karg zu bemessen, denn ein allzu stark angespannter Bogen könnte brechen, und das mit Uebereifer erstrebte Ziel würde dann erst recht nicht erreicht werden.

Man muß über seine ganzen wirthschaftlichen Verhältnisse einen Ueberschlag machen und danach den Theil, um welchen man die Ausgaben gegenüber den Einnahmen mit begründeter Aussicht auf Erfolg vermindern will, jährlich im Voraus festsetzen.

Bei geringem Einkommen oder dem Vorhandensein einer sehr zahlreichen Familie dürften die Ausgaben nicht gut um mehr als den zwölften Theil der Einnahmen verringert werden können.

Bei dem Vorhandensein mittelmäßiger Erwerbsverhältnisse vermindere man den Betrag seiner Ausgaben um den zehnten oder neunten Theil der Einnahmen, und bei gutem Einkommen, bei welchem man einen verhältnißmäßig großen Spielraum hat, setze man den Ausgabebetrag um den achten, sechsten, fünften oder gar vierten Theil der festen oder muthmaßlichen Einnahmen niedriger an.

Unter denselben sind hier natürlich bei den selbstständigen Unternehmern nur diejenigen Einnahmen, welche nach Abzug der Geschäftsunkosten verbleiben, zu verstehen, während bei Beamten und in dienstbaren Stellungen befindlichen Personen anderer Art das Gehalt die Einnahmen repräsentirt. Etwaige Nebeneinkünfte müssen jenen natürlich in allen Fällen hinzugerechnet werden.

Bei Einkommen, welche großen Schwankungen unterworfen sind, ist es räthlich, für die Ausgaben nur zwei Dritttheile der in Anschlag gebrachten Einkünfte zu bestimmen, wenn man noch einen Ueberschuß mit Sicherheit erzielen will. Um ein Dritttheil oder gar um die Hälfte muß man auch die Ausgaben niedriger ansetzen als die Einnahmen, wenn man bei hohem Einkommen sehr viel sparen will.

Wir halten es unbedingt für ersprießlich, daß Jeder, der in seinem wirthschaftlichen Leben vorwärts kommen, resp. mit Erfolg sparen will, sich in dieser Weise einen für seine Verhältnisse passenden Plan entwirft, denn auf diese Art kommt eben zielbewußtes, fortwährendes controllirbares Streben in die Sparsamkeit. Denn Jeder, der sich nach einem solchen Plane mit seinen Ausgaben und Einnahmen einrichtet, weiß immer ganz genau, wann er von dem Sparsamkeitsplane abweicht, indem er einfach die Summe, die er

wöchentlich oder monatlich ausgegeben hat, mit derjenigen vergleicht, die er nach dem Plane ausgeben sollte. Entstehen Differenzen zu Ungunsten des beabsichtigten Ueberschusses, so kann er in Hinblick auf die bequeme Controlle immer in der nächsten Zeit dafür Sorge tragen, daß das Deficit wieder ausgeglichen und das wirthschaftliche Gleichgewicht hergestellt wird.

Sehr wichtig ist es aber auch, daß man mit Hülfe dieses Planes, wenn man ihn annähernd durchführt, mit ziemlicher Wahrscheinlichkeit weiß, welche Summen man spart. Dieser Umstand stärkt die Ausdauer und Festigkeit bei dem Sparen ungemein, denn man sieht eine gewisse Summe vor sich, die man ersparen will und kann, und auf welche sich die Vermehrung und Erhaltung des Wohlstandes stützen.

Etwaige Einwände, welche gegen einen solchen Sparsamkeitsplan vielleicht in sofern erhoben werden könnten, indem behauptet wird, daß er für manche Personen überflüssig und für viele andere unausführbar sei, müssen wir zurückweisen. Denn wenn behauptet würde, daß Diejenigen, welche hohe Einkünfte haben, das Sparen in dieser Weise nicht nöthig hätten, und die große Mehrzahl der Menschen, welche ein geringes Einkommen besitzen oder gar in Armuth lebten, eben überhaupt nicht sparen und daher auch nicht diesen Wirthschaftsplan durchführen könnten, so ständen derartige Behauptungen eben mit gewissen, sehr lehrreichen Thatsachen in Widerspruch.

Leute, welche in Wohlstand leben und große Einkünfte besitzen, kommen sehr oft auch in die Lage, daß ihre Ausgaben, z. B. in Bezug auf die Ausbildung und Verheirathung ihrer Kinder, langandauernde Krankheiten u. s. w. ganz enorm steigen, oder ihre Einnahmen durch Unglücksfälle und wirthschaftliche Krisen bedeutend fallen. Wer von solchen Leuten möchte dann nicht in dem Besitze eines Reservecapitals sein, um damit Nothständen und Demüthigungen vorzubeugen? Um aber ein genügendes Reservecapital zu bilden, zu vermehren und vor allen Dingen auch zu ergänzen, dazu ist eben bei Jedermann die Sparsamkeit unbedingt nöthig, und wenn man dieselbe systematisch, nach einem bestimmten Plane ausübt, dann können ihre Resultate nur besser sein. Personen dagegen, welche in Armuth oder ungenügendem Wohlstande leben, kann die Sparsamkeit erst recht nicht erlassen werden, denn es giebt für sie keine andere, sichere Weise, um vorwärts zu kommen, als ein äußerst sparsames wirthschaftliches Leben. Dieses gewährt für die Hebung ihres Wohlstandes eine zuverlässige Stütze und übertrifft alle anderen Arten, mit denen sich die Besitzlosen helfen wollen,

bei Weitem. Die Mittellosigkeit und geringes Einkommen darf kein Hinderniß für das Sparen bedeuten, sondern jene muß vielmehr ein Sporn für dasselbe sein. Bei allen tüchtigen und anfangs mittellosen Männern, die es später zu Wohlstand und Reichthum brachten, ist dies auch zweifellos der Fall gewesen. Rothschild wäre kein weltberühmter Bankier geworden, sondern ein unbekannter und unbedeutender Mensch geblieben, wenn er nicht im hohen Maße auch die Kunst des Sparens verstanden hätte. Wo hätte auch August Borsig, der arme Zimmermannsgesell, die Kosten seiner Ausbildung als Maschinenbauer und die zur Gründung seiner später so großartigen Maschinenfabrik nöthigen fünftausend Thaler hernehmen sollen, wenn er nicht das Sparen gründlich geübt hätte?

Der Mittellose ist freilich in Bezug auf das Sparen auf einen sehr kleinen und oft auch schwierigen Anfang angewiesen, aber diese Ungunst der Verhältnisse darf ihn nicht verhindern, überhaupt einen Anfang zu machen, denn die Pfennige sammeln sich auch zu Markstücken an und bei fortgesetzter Sparsamkeit bilden diese bald ein hübsches Sümmchen.

Man erinnere sich doch auch an das in diesem Buche bereits erwähnte Beispiel von dem Pariser Bankier Osterwald, der sich sein erstes Capital durch das jahrelang fortgesetzte Sammeln weggeworfener Flaschenkorke erwarb und damit den Grund zu seinem späteren großen Reichthum legte!

Nicht genug können auch Diejenigen, denen das Sparen nicht leicht wird, darauf aufmerksam gemacht werden, daß dasselbe mit jedem neuen Sümmchen, welches man erspart hat, leichter wird, daß das rechte Sparen jedem wackeren Manne die reine Freude bereitet, welche der brave Gärtner empfindet, der aus winzigem Samenkorne, also aus fast nichts, mit Mühe und Fleiß einen großen, herrlichen Baum, welcher ihm reiche Früchte spendet und in dessen Schatten er sich laben kann, gezogen hat. Das richtig gehegte und gepflegte Samenkorn der Sparsamkeit wächst auch zum mächtigen, Wohlstand und Segen spendenden Baume empor, wer aber einen solchen besitzen will, der muß ihn auch pflanzen und großziehen.

Es kann dies mit anderen Worten nichts anderes bedeuten, als daß man eben einen ordentlichen, zielbewußten Anfang mit dem Sparen machen muß, und zu diesem Zwecke empfehlen wir in erster Linie unseren bereits charakterisirten Wirthschaftsplan.

Derselbe darf allerdings nicht nur in der Festsetzung des Hauptpunktes, wonach man um eine gewisse Summe mit den

Ausgaben hinter den Einnahmen zurückbleiben will, bestehen, sondern er muß auch in seiner weiteren Ausführung noch alle diejenigen Stützpunkte und Hülfsmittel enthalten, durch deren Anwendung der betreffende Ueberschuß wirklich gemacht und je nach den Verhältnissen der betreffenden Personen ein hübsches Sümmchen gespart wird.

Zu der weiteren Ausführung dieses Wirthschaftsplanes gehört vor allen Dingen, daß man die entsprechend reducirte Summe, welche man verausgaben will, nicht nur einfach für die Monate, Wochen und Tage eintheilt, sondern auch diesen Beträgen die Summen, welche man für die einzelnen Bedürfnisse auszugeben gedenkt, in entsprechendem Verhältnissen gegenüberstellt. Wie wir dies meinen, das soll an dem folgenden Beispiele erörtert werden.

Angenommen, ein Familienvater, der ein ungefähres jährliches Einkommen von 3000 Mark besitzt, aber anstatt zu sparen, bisher Schulden gemacht hat, beschließt, zur Verbesserung seines Wohlstandes jährlich 500 Mark zu sparen und will sich zur Ausführung dieses Vorhabens unseres Wirthschaftsplanes bedienen.

Das Erste, was er danach zu thun hätte, bestände darin, daß er seine Ausgaben gegenüber den Einnahmen für das Jahr um die Summe, die er sparen will, geringer ansetzt. Da das Einkommen 3000 Mark beträgt und die zu ersparende Summe sich auf 500 Mark belaufen soll, so wäre die Ausgabesumme mit 2500 Mark anzuschlagen. Weil aber das Einkommen des betreffenden Familienvaters kein unbedingt festes, sondern nur annähernd abgeschätztes ist, er aber sicher sparen will, so wendet er eine weitere Klugheitsmaßregel an und setzt die Ausgabesumme nicht auf 2500 Mark, sondern nur auf 2400 Mark fest.

Nun theilt er dieselbe erst in vierteljährliche, monatliche, wöchentliche und tägliche Raten ein. Er darf also vierteljährlich 600 Mark, monatlich 200 Mark, wöchentlich (als Minimum abgerundet) 46 Mark und täglich ungefähr 6 Mark 50 Pfennige ausgeben.

Die wirthschaftliche Praxis, also die Art, wie man seine Ausgaben machen muß, zeigt aber, daß man diese Ausgaben nicht ziffermäßig täglich, wöchentlich u. s. w. genau machen kann, indem aus wirthschaftlichen Gründen bald größere, bald kleinere Verausgabungen nöthig sind; diese Eintheilung hat daher zunächst nur den Zweck, die sparsame Wirthschaft zu controlliren und dazu beizutragen, die wirklichen Ausgaben in das richtige Verhältniß zu den täglichen, wöchentlichen, monatlichen und vierteljährigen festgesetzten Ausgaberaten zu bringen.

Gemäß dem normirten Ausgabebetrag von 2400 Mark muß nun der betreffende Familienvater berechnen, wie viel er nach Lage der örtlichen und sonstigen Verhältnisse davon für Wohnung, Wirthschaftsgeld, Feuerungsmaterial, Kleider, Ausbildung der Kinder (Schulgeld, Bücher u. s. w.), Vergnügungen, Geschenke und außergewöhnliche Zwecke zu verausgaben hätte.

Besitzt Jemand ein eigenes Haus oder hat er freie Wohnung, unentgeltliche Heizung oder lebt er in kinderloser Ehe, so fallen natürlich einige der erwähnten Ausgaben weg, und sind dieselben immer nur nach der wirklichen Sachlage anzusetzen. Nehmen wir in unserem Beispiele nun aber einen complicirten Fall an.

Der erwähnte mit Kindern gesegnete Familienvater hätte danach jährlich nur 400 Mark für Wohnungsmiethe, 1050 Mark an Wirthschaftsgeld, 100 Mark für Feuerungsmaterial, 250 Mark für Kleider, 100 Mark für Anschaffungen im Hauswesen, 150 Mark für Schul- und Privatunterricht, Bücher u. s. w., 100 Mark für Vergnügungen, 50 Mark für Geschenke, 100 Mark für außergewöhnliche Zwecke und 100 Mark an Steuern ausgeben müssen, damit der Wirthschaftsplan in seinem Hauptpunkte stimmt und sicher jährlich 500 Mark Ueberschuß gemacht werden können.

In Wirklichkeit findet aber der betreffende Familienvater, daß er in dieser Hinsicht bisher fast überall höhere Summen verausgabt, seine ganze Einnahme verbraucht und auch noch 150 Mark Schulden jährlich gemacht hat.

Wie sollen nun die bisherigen zu hohen Ausgaben auf denjenigen niedrigeren Stand, der die Familie nicht nur vor dem Ruin schützt, sondern ihr sogar zu Wohlstand verhilft, gebracht werden?

Es giebt dazu kein anderes Mittel als die auf allen Wirthschaftsgebieten consequent durchgeführte Sparsamkeit. Um diese durchzusetzen, muß der betreffende Familienvater erst sein und seiner Gattin Leben einer allgemeinen Prüfung unterwerfen.

Wird er von einer kostspieligen Leidenschaft geplagt, die vielleicht ganz allein die Ursache des unrentabeln Zustandes in seinem wirthschaftlichen Leben ist, so muß er diese bekämpfen und einschränken, und wird ihm bei diesem Bestreben dasjenige, was wir über die Pflicht im Berufsleben (6. Kapitel) gesagt haben, eine Stütze bereiten können.

Vielleicht findet er auch, daß die Eitelkeit und Putzsucht seiner Frau oder deren Unkenntniß und Nachlässigkeit in wirthschaftlichen Dingen es unmöglich machen, mit den bestimmten Summen auszukommen.

Da gilt es ein ernstes, aber ruhiges Wort mit der Gattin zu sprechen, sie auf das Gefährliche ihrer Verschwendung in Bezug auf die zukünftige Versorgung der Familie aufmerksam zu machen und sie an die Aufgaben ihrer Stellung im wirthschaftlichen Leben (14. Kapitel) zu erinnern.

In jeder Familie, mag dieselbe nun hoch oder niedrig gestellt sein, hängt ein sparsames, gedeihliches Wirthschaftsleben thatsächlich auch mehr von der Frau ab als von dem Manne und kann sich dasselbe unter keinen Umständen günstig entwickeln, wenn der Mann in seiner Frau keine gleichdenkende, treue Bundesgenossin in Bezug auf die Fragen der Ausgaben besitzt.

Das Ehepaar hat nun in unserem Beispiele mit Eifer und Entschlossenheit dahin zu wirken, daß die wirklichen Ausgaben mit denjenigen, die man nach dem Wirthschaftsplane machen sollte, in Einklang gebracht, also entsprechend vermindert werden.

Um dies zu erreichen, darf man sich von keiner falschen Scham, von keinen eiteln Rücksichten auf Freunde und Bekannte bestimmen lassen, die bisherigen zu hohen Ausgaben beizubehalten, denn das Bewußtsein, daß dadurch die wirthschaftliche Lage nur noch mehr verschlechtert wird, kann von der Befriedigung der Eitelkeit nicht vertilgt werden; und wenn später in Folge der unrentablen Wirthschaft gar Nothstände ausbrechen, da helfen uns die guten Freunde in der Regel alle nicht, wohl sorgt aber die klatschsüchtige Welt dafür, daß man zum Unglück auch noch den Spott einerntet.

Freilich kann ja nicht an allen Ausgaben, z. B. nicht an den gesetzlich festgestellten Steuern und Schuldgeldern, gespart werden, aber ohne jede Rücksicht auf äußere Hemmnisse ist die Sparsamkeit auf allen denjenigen Gebieten durchzuführen, wo sie eben durchführbar ist.

War der bisherige Miethpreis der Wohnung ein derartiger, daß er die sparsame Ausgabesumme wesentlich übertrifft, so muß man eine billigere Wohnung nehmen, überstieg das bisher verausgabte Wirthschaftsgeld den Anschlag, so muß auch dieses durch einfachere Lebensweise vermindert werden, und dasselbe gilt nöthigenfalls auch in Bezug auf die Unkosten für Kleider, Vergnügungen ꝛc.

In dem Bestreben, eine derartige Verminderung seiner Ausgaben zu erzielen, handelt es sich übrigens oft auch gar nicht darum, daß man sich wesentliche Einschränkungen oder gar Entbehrungen auferlegt.

Bei dem Suchen nach einer billigeren Wohnung, preiswertheren Nahrungsmitteln, billigeren Kleidern u. s. w. findet man ja auch oft thatsächlich das Gewünschte billiger und in ganz brauchbarer

Qualität. Man spart also oft Geld, ohne sich mit wesentlich geringerer Waare oder einer schlechteren Wohnung begnügen zu müssen, wenn man für sich darbietende günstige Gelegenheiten offene Augen hat, und da kann doch von großen Einschränkungen keine Rede sein.

Es besteht auch im Leben ein großer Unterschied darin, was man verbrauchen kann, und was zum Auskommen genügend ist. Dieser Unterschied ist durch das alte Sprüchwort: „Mit Vielem kommt man aus, mit Wenigem hält man Haus!“ trefflich beleuchtet worden, und die darin enthaltene Klugheitsregel sollte zumal im Wirthschaftswesen so eifrig als möglich befolgt werden.

Behalten wir unser Beispiel von dem Familienvater im Auge, der bei einem Einkommen von 3000 Mark statt jährlich circa 150 Mark Schulden zu machen, 500 Mark sparen will, so könnte derselbe die zu hohen, ihn mit dem Ruin bedrohenden Ausgaben von jährlich 3150 Mark ungefähr in der Weise auf 2400 Mark vermindern, wenn an der Wohnung, die ihm bisher 500 Mark kostete, durch Ermiethung einer billigeren, 100 Mark, an dem sich bis jetzt auf 1250 Mark belaufenden Wirthschaftsgelde 200 Mark, an den bisher 450 Mark betragenden Ausgaben für Kleider 200 Mark und an Anschaffungen des Hauswesens, Geschenken und außerordentlichen Ausgaben circa 250 Mark gespart würden.

Den günstigen Fall nun, daß einfach durch eine vortheilhaftere Wohnung und billigere Einkäufe der Waaren, ohne sich mit geringeren Qualitäten begnügen zu müssen, an den genannten Ausgabeposten die gewünschten Beträge erspart werden können, wollen wir nun aber nicht annehmen, denn dann wäre die Aufgabe sehr leicht gelöst und der unrentable Zustand im Wirthschaftsleben des erwähnten Familienvaters ohne große Mühe beseitigt.

Das gewünschte Ziel, circa 500 Mark jährlichen Ueberschuß durch Verminderung seiner Ausgaben auf 2400 Mark zu machen, soll vielmehr durch die auf allen Gebieten angewandte Sparsamkeit seitens des erwähnten Familienvaters erzielt werden.

Da er 500 Mark Ueberschuß haben, bei der bisherigen Höhe seiner Ausgaben von 3150 Mark gegenüber einer Einnahme von ungefähr 3000 Mark aber nicht nur die ersteren um 500 Mark, sondern um circa 700 Mark vermindern muß, so erscheint dies zunächst als eine heikele Aufgabe und manche Leser werden befürchten, daß diese Summe an Kleinigkeiten und überflüssigen Verausgabungen nicht gespart werden kann, sich also die betreffende Familie eben große Einschränkungen und Entbehrungen auferlegen muß und um diesen Preis der zu erzielende Ueberschuß zu theuer erkauft sei.

In Wirklichkeit ist dies aber durchaus nicht nothwendig, wie wir bald sehen werden. Eine Ersparniß von 700 Mark jährlich ist allerdings keine Kleinigkeit, aber die Sparsamkeit in Bezug auf allerhand Kleinigkeiten, verbunden mit einer Anzahl kleiner Einschränkungen, sind doch im Stande, diejenige Verminderung der Ausgaben des Familienvaters zu erzielen, um die gewünschte Summe zu sparen.

Betrachten wir zunächst den Miethpreis der Wohnung. Derselbe betrug bisher 500 Mark und soll künftig sich nur auf 400 Mark belaufen.

Man kann nun sicher zehn gegen eins wetten, daß die gesammte Familie, wenn sie eine andere Straße wählt oder eine Treppe höher zieht, eine vollständig genügende und auch gesunde Wohnung für nur 400 Mark finden und 100 Mark am Miethspreis sparen wird.

Von Rücksichten der Eitelkeit oder Bequemlichkeit darf man sich dabei freilich niemals bestimmen lassen, sondern man muß einfach dasjenige thun, was die sparsame Wirthschaftlichkeit gebietet.

Vielleicht ist es aber auch gar nicht nöthig, durch die Wahl einer anderen Wohnung diese Ersparniß zu erzielen, denn es giebt noch ein anderes, sehr oft mit Vortheil anzuwendendes Mittel, sich eine Wohnung billiger zu gestalten. Zwar nicht immer, aber doch sehr oft ist es möglich, ein möblirtes Zimmer von der Wohnung anderweitig zu vermiethen, oder einen jungen Mann in Kost und Logis zu nehmen und dadurch einen Vortheil zu erzielen, der in der Regel einer Mehreinnahme, resp. einer Ersparniß von mehr als hundert Mark gleichkommt.

Was nun in unserem Beispiele das Ersparniß von 200 Mark am Wirthschaftsgelde anbetrifft, so können dieselben thatsächlich mit einer Menge Kleinigkeiten erzielt werden. Die Hausfrau muß sich zu diesem Zwecke aber nicht ein Mal, sondern überhaupt fortwährend nach den billigsten Bezugsquellen der Nahrungsmittel und anderer Gegenstände des häuslichen Bedarfs erkundigen und keine Gleichgiltigkeit in Bezug auf die Wahrnehmung kleiner Vortheile beim Einkaufe, auch wenn es sich nur um Pfennige handelt, zeigen. Die Artikel des Hausbedarfs werden doch täglich oder doch öfters wiederkehrend gebraucht und die täglich oder wöchentlich ersparten Pfennige stellen am Jahresschlusse ganz nette Sümmchen dar.

Bei der Sparsamkeit in der Hauswirthschaft muß man aber auch stets daran denken, daß auf diesem Gebiete noch mehr als auf den übrigen Wirthschaftsgebieten das Sparen in vieler Hinsicht gleichbedeutend ist mit der richtigen Eintheilung und vortheilhaften

Verwerthung. Denn was würde es der Hausfrau nützen, daß sie sehr billig eine Waare eingekauft hätte, wenn sie mit der Verwendung der Waare verschwenderisch oder unpraktisch umgehen würde. Ueberall, wo es sich um ein Zubereitungsverfahren handelt, muß dasselbe sorgfältig und unter Beachtung von allerlei Vortheilen vorgenommen werden, damit die betreffende Waare vollständig ausgenutzt wird. Eine Familie wird doch schließlich auch lieber ein einfaches, aber gut zubereitetes Gericht essen, als ein theures, aber schlecht gekochtes. Aus nichts kann ja freilich Niemand etwas Ordentliches herstellen, aber aus jeder guten Waare kann man, auch wenn dieselbe sehr sparsam eingetheilt ist, doch immer auch etwas Gutes, und je nach ihrer Art etwas Nahrhaftes, Schmackhaftes, Schönes oder Praktisches erzeugen. Selbstverständlich gehört zu richtigen Verwerthung eines Gegenstandes, daß man davon auch nicht das Geringste ohne Noth umkommen läßt, daß man die Waare sorgfältig aufbewahrt, daß man die Ueberbleibsel und noch benutzbaren Abfälle sammelt und sie weiter verwerthet.

Ferner ist auch bei der Sparsamkeit im Hauswesen in Betracht zu ziehen, daß es Fest- und Feiertage giebt, an denen allerdings eine größere Ausgabe zwar nicht ganz und gar vermieden, aber die sogenannten Luxusgenüsse an diesen Tagen vielleicht doch um einen erheblichen Theil verringert angeschafft werden können. Wiederum lasse man sich bei solchen sparsameren Anschaffungen nicht von der Eitelkeit oder schwächlichen Rücksichten leiten, denn so gern sich an einer reich beladenen Tafel zahlreiche Gäste niederlassen, so wird doch fast jeder nur ein kühles Bedauern für den gastfreundlichen Wirth haben, wenn dieser durch seine Luxusausgaben in schlechte Vermögensverhältnisse geräth, und schwerlich wird ein Verschwender von einem alten Zechgenossen Hülfe erwarten können. Unter allen Umständen ist doch auch das stolze Gefühl, daß man ein großes Haus gemacht hat, viel zu theuer erkauft, wenn es unsere Vermögensverhältnisse ruinirt.

Die einfachere Lebensweise bei Tische ist nun aber auch an gewöhnlichen Tagen insofern ein ergiebiges Feld für die Sparsamkeit, indem jede Hausfrau nicht mit Vorliebe die theuren, sondern auch in gehöriger Abwechselung die billigen Gerichte herstellen muß. Jede Hausfrau, welche einigermaßen rechnet, merkt doch bald, daß nicht eine Mittagsmahlzeit soviel kostet wie die andere, und daß sie eine wesentliche Ersparniß machen muß, wenn sie z. B. an vier Tagen der Woche diejenigen Gerichte herstellt, die wesentlich billiger sind als die anderen, und der nöthigen Abwechselung halber nur Sonntags und vielleicht noch an zwei

Wochentagen diejenigen Mahlzeiten herrichtet, die sich etwas theurer stellen.

Es ist außerdem auch gar nicht unbedingt nöthig, daß man bei Tische Bier oder Wein trinkt, denn der Gesundheit wird ohne den Genuß dieser Getränke oft besser gedient, als wenn man sie genießt. Eine einfache, bescheidene Lebensweise ist überhaupt der Gesundheit zuträglicher als luxuriöse oder übermäßige Genüsse in irgend welcher Form, und die mäßigen und nüchternen Mahlzeiten sollten auch deshalb schon in hoher Achtung stehen.

Auch ist es durchaus nicht nothwendig und weder sparsam, noch klug, daß man von den neuen Eßwaaren immer zuerst haben muß, denn die neuen für besonders wohlschmeckend gehaltenen Lebensmittel, wie junge Gänse, neue Gurken, Kartoffeln u. s. w. sind nicht nur in der ersten Zeit meistens sehr theuer, sondern auch wegen ihrer Halbreife weniger nahrhaft und selbst ungesund.

Nehmen wir nun an, daß in unserer erwähnten Familie, welche jährlich am Wirthschaftsgelde 200 Mark sparen will, die Hausfrau durch einen billigeren Einkauf und eine sparsamere Eintheilung der Bedarfsgegenstände täglich nur 20 Pfennige spart, und daß sie durch eine sorgfältigere Benutzung der Ueberbleibsel und Abfälle nur 10 Pfennige täglich erübrigt, so beträgt die Gesammtersparniß täglich bereits 30 Pfennige, was im Jahre 109 Mark 50 Pfennige ausmacht. Dadurch daß die Hausfrau anstatt wie bisher wöchentlich nur zwei, künftig wöchentlich vier billige Mittagsmahlzeiten herstellt, spart sie, da sie doch immer noch genügend kochen will und soll, zwar an jeder der billigeren Mahlzeiten nur 25 Pfennige, an beiden aber doch 50 Pfennige jede Woche, was im Jahre 26 Mark ausmacht. An zehn größeren Festtagen, welche bisher in der Familie im Jahre mit luxuriösen Ausgaben gefeiert wurden und an denen man eine zwar nur kleine Einschränkung, aber immerhin eine Verminderung der Ausgaben von 3 Mark an jedem Festtage eintreten läßt, erspart sie 30 Mark. Ebenso wird in der Familie der bisherige tägliche Bierbedarf im Betrage von 30 Pfennige auf 15 Pfennige verringert und dadurch 54 Mark 75 Pfennige im Jahre erspart. Auch werden in der Familie durch Verzichtleistung auf den Ankauf theurer Erstlingswaren wiederum zwar nicht viel, aber immerhin 20 Mark im Jahre gespendet.

Es sind also in Summa an Kleinigkeiten in der Hauswirthschaft 109 Mark 50 Pfennige und 26 Mark und 30 Mark und 54 Mark 75 Pfennige und 20 Mark gespart, was sich in Summa Summarum rund auf 240 Mark beläuft. Da die Ersparniß

am Wirthschaftsgelde aber nur 200 Mark betragen sollte, so hat die Hausfrau noch einen Extraüberschuß von 40 Mark erzielt, mit dem sie auch manche Extraausgabe bestreiten kann.

Die gewünschte Ersparniß an Kleidern im Betrage von 200 Mark wird in der Familie zur Hälfte durch Verzicht auf die Rücksichten der lieben Eitelkeit erreicht. Es kostet zwar einigen Kampf, bei Frauen und Kindern eine Vereinfachung in der Garderobe durchzusetzen, aber die Standhaftigkeit des Familienoberhauptes siegt im Vereine mit der ertheilten Zusicherung, daß nach der durch die Sparsamkeit eingetretenen Hebung des Wohlstandes auch wieder schönere Kleider gekauft werden können. Die anderen 100 Mark werden an den Kleidern durch zwei weitere Kunstgriffe erspart. Es müssen zwar auch ferner gut aussehende und haltbare Kleider gekauft werden, aber der Familienvater entdeckt nach einigem Suchen eine viel billigere Bezugsquelle, an deren Benutzung nur die Bedingung geknüpft ist, daß man gegen sofortige baare Zahlung kauft, und nicht mehr wie bisher Jahresrechnungen beim Schneider, Schuhmacher und der Modistin anlaufen läßt. Im Anfange kommt die sofortige Baarzahlung dem Familienvater zwar recht sauer an, aber er erspart dadurch jährlich mindestens 60 Mark, erhält also gewissermaßen auf diese Weise die Zinsen von einem Capitale von 1500 Mark, und dieser Umstand bestärkt ihn in seinem Entschluß, den Bedarf an Kleidern in der billigen Bezugsquelle „Zur goldenen Baarzahlung“ zu kaufen und die erwähnte Ersparniß einzuheimsen. Das Ersparen der ferneren 40 Mark an Kleidern erreicht die Familie ganz nach Belieben, indem beim Beginn einer neuen Saison nicht immer lauter Neuanschaffungen gemacht, sondern diejenigen älteren Kleider, welche durch chemische Wäsche, Färben und Reparaturen wieder hergerichtet werden können, einfach noch einen Sommer oder Winter getragen werden.

Der den Segen der Sparsamkeit an seiner jetzt sich allmählich füllenden Kasse spürende Familienvater tritt auch in dieser Hinsicht ganz unerbittlich auf und die Kleider werden streng gemustert, ehe sie als gänzlich unbrauchbar erklärt werden, und mancher Thaler wird auf diese Weise erspart. Die einsichtige Mutter setzt diese Sparsamkeit auch bei sich und den Töchtern durch, auch wenn es den letzteren manchmal eine Thräne kostet.

Auf eine ganz ähnliche Weise wie an den Kleidern spart die Familie an den Anschaffungen des Hauswesens durch den Verzicht auf diese und jene Eitelkeit, durch Aufsuchen billigerer Bezugsquellen, consequente Durchführung der Baarzahlung, bei welcher viele Händler besondere Preisermäßigungen eintreten lassen, und

durch die sparsame Verwerthung der häuslichen Bedarfsartikel, sowie durch die möglichst lange Erhaltung derselben in einem guten Zustande fast jede Woche ein paar Mark, welche Ersparniß sich im Jahre auf circa 100 Mark beläuft, ohne daß man sich die geringste Entbehrung aufzuerlegen braucht.

An den Geschenken, die man bisher in oft wenig wirthschaftlicher Weise machte, erspart die Familie auch sehr einfach 50 Mark dadurch, daß man mit Vorliebe praktische Geschenke macht, die einem nützlichen Zwecke dienen, also sich Gegenstände schenkt, die man sonst auch hätte kaufen müssen, und damit gewissermaßen zwei Fliegen mit einer Klappe schlägt.

Wie man an den außerordentlichen Ausgaben sparen soll, dies findet unsere Familie nicht sofort, da diese Ausgaben zum Theil unvermeidlich sind, wie in Krankheitsfällen, bei Besuchen, die Verwandte machen, u. s. w., und weil man im Uebrigen nicht gern auf ein zur Erholung nöthiges Vergnügen, wie den Besuch eines Concerts, des Theaters oder auf den üblichen Sommerausflug Verzicht leisten mag, und zwar mit guten Gründen, denn diese Erholungen sind jedem Menschen zu gönnen. Doch da entdeckt der auch bei der Hausfrau wachsende Sinn für Sparsamkeit plötzlich ein sehr ergiebiges Feld, auf welchem die außerordentlichen Ausgaben wesentlich verringert werden können. Das scharfe Auge der Gattin macht nämlich die Beobachtung, daß ihr Gatte täglich fünf Cigarren à 8 Pfennige das Stück raucht, also an jedem Tage dem qualmenden Rauchgotte 40 Pfennige zum Opfer darbringt. Dies dünkt der wackeren Hausfrau als eine unerhörte Verschwendung, welche durchaus nicht zu der Sparsamkeit, die man sonst im Hause übe, passe, und da die bessere Hälfte ihre Sparsamkeit im Hauswesen wieder einzustellen droht, wenn der Herr des Hauses sich nicht auch an derselben in gehöriger Weise betheiligt, so wird dieser nachdenklich und findet endlich doch, daß es gut sei, von den 146 Mark, welche er jährlich der Leidenschaft des Rauchens darbringt, etwas abzuzwacken. Es kommt ihm zwar schwer an, und er sieht anfangs oft mit sauerem Gesichte nach dem Cigarrenkasten und ganz aufhören zu rauchen, das bringt er auch gar nicht fertig, und dies wird ihm von der verständigen Hausfrau auch nicht zugemuthet. Er bändigt die Leidenschaft des Rauchens aber bis zu dem Grade, daß er an gewöhnlichen Tagen des Abends eine Cigarre und nur Sonn- und Festtags oder bei außergewöhnlichen Gelegenheiten drei, auch vier, und nur ganz ausnahmsweise noch fünf Cigarren an einem besonderen Festtage raucht, so daß er jährlich 100 Mark an dieser Luxusausgabe erspart und damit den noch fehlenden Rest-

betrag zu den 700 Mark, um welche er jährlich seine Ausgaben vermindern wollte, erübrigt, so daß die Ersparniß nun wirklich 500 Mark für das Jahr beträgt.

Jetzt hat die Familie in ihrem Wirthschaftsleben die Rentabilität erreicht, auf Grund welcher sich ihr Wohlstand entwickeln muß. Zwar müssen von den im ersten Jahre ersparten 500 Mark nicht weniger als 300 Mark dazu benutzt werden, um die aus der früheren unrentabeln Wirthschaft herrührenden Schulden zu bezahlen, und es bleiben zunächst nur 200 Mark übrig, welche zur Hebung und Sicherung des Familienwohlstandes verwerthet werden können.

Aber ist denn nicht auch bereits ein hohes wirthschaftliches Ziel dadurch erreicht! Die drückenden Schulden sind bezahlt, und der Rest der ersparten Summe im Betrage von 200 Mark ist gar nicht so unbedeutend, als daß mit demselben nicht noch etwas recht Ersprießliches angefangen werden könnte.

Da der erwähnte Familienvater außer seinem Einkommen so gut wie kein Vermögen besitzt, und er nicht wissen kann, wie lange er am Leben bleibt, und wie weit es ihm deshalb gelingen wird, durch die fortgesetzte sparsame Wirthschaft sich ein größeres Capital zu sammeln, so beschließt er, durch den Abschluß einer Lebensversicherung seiner Familie ein leidliches Vermögen zu verschaffen. In früheren Jahren hat er diese Absicht allerdings auch schon öfters gehabt, aber um eine Lebensversicherung in der Höhe von 10,000 Mark abzuschließen, sollte er im Voraus eine jährliche Prämie von circa 200 Mark, oder eine halbjährliche von circa 100 Mark zahlen, und diese Summen hatte er früher niemals für diesen Zweck übrig. Jetzt fällt ihm aber ein, daß er den Rest von den erübrigten 500 Mark, nämlich die 200 Mark, gar nicht besser verwerthen kann, als daß er den immer wieder aufgeschobenen Entschluß endlich ausführt und eine Lebensversicherung über die Summe von 10,000 Mark abschließt.

Konnte das brave Ehepaar von seiner sparsamen Wirthschaft in so kurzer Zeit nun wohl einen größeren Segen erwarten?

Die Schulden sind bezahlt, und für die Zukunft der Familie ist die Anwartschaft auf ein ansehnliches Capital erworben, und man hat dabei auch ganz anständig gelebt, ja, in dem Bewußtsein, die Vermögensverhältnisse zu heben, noch einen reineren und ungetrübteren Lebensgenuß gehabt als früher.

Selbstverständlich muß dieser erste schöne Erfolg der Sparsamkeit unsere Familie auch veranlassen, den guten Weg weiter zu verfolgen. Im nächsten Jahre spart sie wieder 500 Mark,

von denen 200 Mark als Prämie in die Lebensversicherung gezahlt und die übrigen 300 Mark in die Sparkasse eingelegt werden.

In dieser Weise wird weiter gewirthschaftet, und obgleich in manchen Jahren wegen Krankheiten und größeren Unkosten für die Ausbildung der Kinder Mehrausgaben nöthig werden, so daß in einigen Jahren ein Capitalzuwachs nicht zu erreichen war, so entwickelt sich im Laufe der Zeit der Wohlstand der Familie doch in ganz ansehnlicher Weise. Denn nach ungefähr sechs Jahren betheiligt sich der Familienvater, dessen wirthschaftlicher Scharfblick durch die gediegene eigene Wirthschaftlichkeit bedeutend gewachsen ist und viele Vortheile sieht, für welche andere, oberflächliche Beurtheiler blind sind, mit Erfolg an dieser und jener kleinen Speculation, zu welcher er gerade das nöthige Geld besitzt, und verdoppelt und verdreifacht dadurch sein Capital.

In welcher Weise man mit Erfolg passende Speculationen vornehmen oder sich an solchen betheiligen kann, gehört aber nicht in den Rahmen dieses Kapitels, weshalb wir in unserem Beispiele hierüber keine Einzelheiten erwähnen können, sondern in dieser Hinsicht auf die späteren Abschnitte, welche „das Wesen und die Bedingungen glücklicher Speculationen" und „die Börsengeschäfte" behandeln, hinweisen.

So viel steht aber unanfechtbar fest, daß mit Hülfe der geschilderten sparsamen Wirthschaft nicht nur die erwähnte Familie, sondern überhaupt auch jede andere, sowie auch jede einzelne Person ihren Wohlstand begründen, befestigen und vermehren kann.

Unser Beispiel mußte allerdings von einer Reihe allgemeiner Voraussetzungen ausgehen, dieselben treffen aber in der einen oder anderen Form für alle Familien und wirthschaftlich selbstständigen Personen zu, und Jedermann kann aus dem erwähnten Beispiele für sich die entsprechende Nutzanwendung ziehen.

Personen von größerem Einkommen als der erwähnte Familienvater werden ohne große Mühe auch die Eintheilung ihrer Einnahmen und Ausgaben nach unserem Wirthschaftsplane vornehmen können und dasselbe muß auch bei Leuten mit geringeren Einkünften zutreffen.

Es ist übrigens auch gar nicht nöthig, daß zur Hebung des Wohlstandes immer gleich Hunderte von Mark jährlich erspart werden müssen.

Personen in geringen Erwerbsverhältnissen können mit einer jährlichen Ersparniß von 60 bis 100 Mark auch schon ganz wesentlich zur Mehrung und Sicherung ihres Wohlstandes beitragen. Sind es Familienväter, so sind sie im Stande, mit einem jähr-

lichen Betrage von 25 bis 50 Mark ihrer Familie durch Abschluß einer Lebensversicherung ein Capital von 1000 bis 2000 Mark zu sichern, was für in bedrängten wirthschaftlichen Verhältnissen lebende Personen ein ganz wesentliches Vermögensobject ist, durch welches, wie wir später und zumal auch in dem Abschnitte, der über „Außerordentliche Erwerbsquellen und Nebenerwerbe für alle Berufsklassen" handelt, nachweisen werden, Wittwen und Waisen eine sehr wesentliche Stütze für ihre Versorgung erhalten.

Personen, welche geringe Einkünfte haben, sollen aber nicht nur die Prämie für eine Lebensversicherung sparen, sondern sie sollen sich auch mit Hülfe unseres Wirthschaftsplanes noch ein kleines Capital erübrigen, damit ihnen daraus möglichst bald eine mannigfaltige Stütze für ihr Erwerbsleben erwachsen kann, wie wir später noch näher ausführen werden.

Niemals verzweifele man auch an dem endlichen Erfolge der Sparsamkeit, und selbst dann nicht, wenn man in der ersten Zeit nur wöchentlich eine Mark ersparen kann.

Auch mit diesen kleinen Ersparnissen muß man bei entsprechender Ausdauer doch schließlich in den Besitz von einigen hundert Mark gelangen, und damit ist dann eben die Grundbedingung erreicht, mit welcher man auf die mannigfaltigste Art sein Erwerbsleben verbessern kann.

Wer aber abfällig urtheilt: Was nützt mir die Mark, die ich wöchentlich spare? und dieselbe ebenfalls ausgiebt, der denkt eben nicht daran, daß Tropfen schließlich auch einen Eimer füllen und unterschätzt vollständig, was er durch das Ersparen dieser kleinen Beträge in einigen Jahren erreichen kann.

Viele, die geringe Einkünfte haben, denken zwar, daß sie anfangen wollen, zu sparen, wenn ihr Einkommen ein besseres ist. Sicherer ist es aber doch ohne Zweifel, wenn man mit dem Sparen sobald als möglich anfängt, und nicht erst auf bessere Zeiten wartet.

Kommen die größeren Einkünfte dann später nach, so ist es gut, wenn man sich in den mageren Zeiten an das Sparen gewöhnt hat, denn es könnte sonst der Fall eintreten, daß man in den guten Zeiten wieder das Sparen verschiebt und sich auf noch bessere Erwerbsverhältnisse vertröstet, und dann bei einem Rückgange derselben erst recht mit leeren Händen dasteht.

Um die Praxis der Sparsamkeit mit möglichst gutem Erfolge auszuüben, dazu giebt es im Leben auch oft recht eigenartige Veranlassungen, die in mannigfaltiger Gestalt auftreten, und aus denen eine allgemeine Lehre gezogen werden kann.

Wie viele künstliche und kostspielige Bedürfnisse gewöhnt sich nicht der Mensch leicht an, so besonders das Rauchen und gewohnheitsmäßige Trinken! Wie viele junge Leute und auch Familienväter machen in dieser Hinsicht Ausgaben, die zu ihrem Einkommen in gar keinem Verhältnisse stehen! Zur Entschuldigung oder Beschönigung hört man da gewöhnlich sagen: Ich kann das Rauchen nicht lassen, lieber will ich mir am Essen etwas abziehen; wenn ich nicht rauche, bin ich krank u. s. w. Oder hinsichtlich des übermäßigen Biertrinkens hört man Behauptungen, wie: Ich muß mein Quantum haben, ich bin einmal daran gewöhnt, wenn ich kein Bier trinke, kann ich nicht schlafen, u. s. w.

Abgesehen davon, daß dies alles Selbstbetrug ist, denn sonst müßten auch Personen, die nicht rauchen, und nicht gewohnheitsmäßig trinken, sich nicht wohl fühlen und nicht schlafen können, geht dabei ein gut Stück Vermögen verloren, das zweifellos eine weit bessere und weit nothwendigere Verwendung finden könnte. Und dann möchten wir Tausend gegen Eins wetten, daß durch das Rauchen und gewohnheitsmäßige Trinken weit mehr der Gesundheit geschadet als genützt wird. Darüber braucht man keinen Arzt zu Rathe zu ziehen, ebensowenig wie man über die finanzielle Seite der Angelegenheit zu Adam Riese seine Zuflucht nehmen müßte.

Gegenüber diesen verderblichen Gewohnheiten und Neigungen, die wir, was wir ausdrücklich betonen, nur als Uebertreibung bekämpfen und nicht beim mäßigen Genusse, muß auch hervorgehoben werden, daß sehr oft gerade Personen, welche jeden Groschen zusammenhalten sollten, auf diese Weise ihr Geld vergeuden, und daß solche Leute eine sehr einträgliche Sparsamkeit üben könnten, wenn sie die Hälfte des Geldes, das sie für Bier und Tabak verausgaben, sparen wollten.

Was in dieser Hinsicht für Summen erhalten und nützlich verwerthet werden können, haben wir bereits in dem Beispiele vom sparsam gewordenen Familienvater erwähnt, der einst auch ein verschwenderischer Raucher war, aber aus dem Leben eines Künstlers wissen wir noch ein viel lehrreicheres Beispiel.

Dieser Herr war sonst gerade kein Verschwender, aber in Bezug auf das Rauchen war er einer von der schlimmsten Sorte.

Er rauchte nämlich nicht nur sehr viel, täglich zehn bis zwölf Cigarren, sondern er schmauchte auch eine theure Havanna-Cigarre, da seine durch das leidenschaftliche Rauchen abgestumpften Nerven nur noch von den schwersten Havannas in die gewünschte Erregung versetzt wurden. So geschah es, daß dieser Mann wöchentlich für zwölf bis fünfzehn Mark Cigarren rauchte und damit seiner Kasse

einen bedeutenden Verlust zufügte. Da er aus diesem Grunde und auch wegen zeitweiliger ungünstiger Erwerbsverhältnisse häufig in Geldnoth gerieth, so beschloß er öfters, sich die kostspielige Leidenschaft abzugewöhnen, aber alle die guten Vorsätze wurden nicht ausgeführt, und er hätte lieber gehungert, anstatt das Rauchen entbehrt.

Da geschah es, daß die Frau dieses verschwenderischen Rauchers in eine schwere und langwierige Krankheit fiel, und daß während derselben der Gatte fast sein ganzes Geld zu den Aerzten und in die Apotheke tragen, sowie für die Verpflegung der kranken Gattin ausgeben mußte. Diesem Umstande im Vereine mit der Sorge um die geliebte Frau war es zu verdanken, daß der Künstler während der Krankheit seiner Gattin nicht rauchte. Aber abgewöhnt hatte er es sich deshalb noch nicht, und als die Gattin leidlich wieder genesen war, und zum ersten Male wieder am Tische saß, griff der Gatte auch wieder nach der ersten Cigarre. Aber zu seinem Schrecken mußte er wahrnehmen, daß seine im hohen Grade nervenschwache Frau den starken Tabakgeruch so wenig vertragen konnte, daß es ihr davon übel wurde und der geängstigte Gatte einen neuen Rückfall in die kaum überstandene Krankheit befürchtete.

Sogar der Geruch, den Mund und Kleider von dem Tabak bekanntlich annehmen, war ihr zuwider, sodaß sich der Gatte genöthigt sah, sich nicht nur das Rauchen abzugewöhnen, sondern auch Orte zu meiden, wo geraucht wurde, also die Wirthshausstuben. Schwer ist es ihm geworden, von der leidenschaftlichen Gewohnheit ganz zu lassen, das hat er oft versichert, aber die Rücksicht auf die leidende Gattin legte ihm ein eisernes Gebot auf, und er erkannte auch bald, daß es nur Einbildung gewesen, daß er sich nicht wohl fühle, wenn er nicht viel rauche.

Er fühlte sich ohne das Rauchen auch gesund und fand sogar, daß er seit der Zeit, wo er nicht mehr rauchte, am Morgen frischer an Geist und Körper war.

Gleichzeitig machte der gute Mann aber eine für seine spätere Wohlstandsentwickelung höchst wichtige Entdeckung. Am Schlusse jedes Monats hatte er das Sümmchen von 50 bis 60 Mark übrig, was er früher in dem kostspieligen und übermäßigen Rauchen angelegt hatte, und im höchsten Grade erfreut über diesen früher nie gekannten Ueberschuß in seiner Kasse, wollte er denselben auch nicht wieder verloren gehen lassen, sondern trug ihn jeden Monat auf die Sparkasse. Er sah bald seine Ersparnisse wachsen und erfüllte mit denselben nach fünf Jahren einen Wunsch, den er zwar seit seiner Verheirathung gehegt, der aber wohl ein „frommer

Wunsch" geblieben, wenn er sich das leidenschaftliche Rauchen nicht abgewöhnt, und kein Sparer geworden wäre: Er baute sich ein Haus und schuf sich eine passendere Stätte für die Ausübung seiner nun auch lohnenderen Kunst.

Man ersieht aus diesem Beispiele nicht nur, welche Schwierigkeiten der praktischen Ausübung der Sparsamkeit durch eine kostspielige Leidenschaft erwachsen, sondern man merkt durch dasselbe auch, welch ein enormer Vortheil für Jeden aus der Einschränkung oder Ueberwindung einer theuern Passion erwächst.

Da es nun eine Thatsache ist, daß kostspielige Neigungen und Lebensgewohnheiten die größten Hindernisse eines sparsamen Wirthschaftslebens sind, so muß Jeder, der mit Erfolg sparen will, in dieser Hinsicht streng seine Ausgaben prüfen, und falls er solche macht, welche in übermäßiger Weise von dieser oder jener Leidenschaft verschlungen werden, so muß er dieselbe aufgeben oder einschränken.

Manchen, die das lustige und unmäßige Leben lieben, mag eine solche Ermahnung trivial erscheinen, aber wir denken, daß die gefüllte Kasse und der Wohlstand des klugen Wirthschafters doch nicht so trivial sind, als die leere Kasse und der Nothstand des leichtsinnigen Verschwenders.

Wie thöricht muß ferner auch derjenige Mensch erscheinen, der in den Zeiten, wo er verhältnißmäßig leicht durch eine sparsame Wirthschaft seinen Wohlstand befestigen und vermehren konnte, dieselbe versäumt, und der dann in späteren Jahren, wo sich der Mangel und das Elend einstellen, mit dem Kampfe gegen große Hindernisse das Versäumte nachholen will!

Soll die Sparsamkeit zu recht großen und schönen Erfolgen führen, so muß sie ebenso frühzeitig als möglich praktisch angewandt werden, denn nicht nur in Bezug auf die Schaffenskraft und Arbeit ist die Zeit Geld, sondern auch hinsichtlich der Sparsamkeit. Die Richtigkeit dieser Thatsache lehrt ein Blick in das Leben. Wer bereits im Alter von zwanzig oder vierundzwanzig Jahren zu sparen anfängt, gewinnt offenbar vor seinen Altersgenossen, die sich erst im dreißigsten oder vierzigsten Lebensjahre auf das Sparen besinnen, einen großen wirthschaftlichen Vorsprung. Man unterschätze deshalb auch bereits in der Jugend das Sparen nicht. Denn wenn auch in derselben wegen der noch stattfindenden Ausbildung der Lehr-, Studien- und Militärjahre dem Erwerben und mithin auch dem Ersparen Schranken gezogen sind, so kann man doch auch bereits in der Jugendzeit sich in der Sparsamkeit, z. B. in Bezug auf die Verwendung des Taschengeldes, ferner hinsichtlich der Sorgfalt, die man auf das Schonen und Aufbewahren der

Kleider und sonstigen Werthsachen legt, mit recht beträchtlichen Erfolgen üben. Das Sparen in der Jugend ist auch besonders deshalb von hohem Werthe, weil es nicht nur eine gute Grundlage für die praktische Lebensweisheit abgiebt, sondern vom wohlthätigsten Einflusse auf die Selbstbeherrschung und Charakterbildung des jungen Menschen ist.

Die Praxis der Sparsamkeit würde nun aber eine lückenhafte und einseitige bleiben und für viele Personen nicht zu den erwünschten Resultaten führen, wenn man dieselbe nur auf dem Gebiete der Privat- und Hauswirthschaft üben und nicht auch auf dasjenige der Berufsthätigkeit ausdehnen wollte. Denn so wichtig und in den meisten Fällen auch entscheidend das Sparen in Bezug auf die Ausgaben des privaten und häuslichen Lebens ist, so darf doch auch in keiner Weise verkannt werden, daß die wirthschaftlichen Erfolge des Berufslebens ebenfalls im hohen Maße von der richtigen Sparsamkeit abhängen.

Freilich tritt dieselbe auf den einzelnen Berufsgebieten in sehr mannigfaltiger Form auf, und man kann deshalb nicht gut für die speciellen Fälle passende Anleitungen über die Praxis der Sparsamkeit geben. Doch wenn man sich vor Augen hält, daß das richtig erkannte und gehörig angewandte Sparen im Berufsleben zur Erhöhung des Erfolges in jeder Beziehung beitragen soll, so wird man auch bald erkennen, in welchen Richtungen die Sparsamkeit im Berufe geübt werden muß.

Bei derselben handelt es sich nicht nur einfach darum, direkt und einfach an den Ausgaben, sondern zumal auch an Zeit, Arbeit, Raum, Geräthschaften, Werkzeugen, Abfällen, kurzum an allen Dingen, an denen eben in der betreffenden Berufsthätigkeit zur Sicherung und Vermehrung des Erfolges gespart werden kann, zu sparen.

Jeder selbstständige Unternehmer muß daher vor allen Dingen darauf sinnen, durch welche verbesserte Einrichtung, Anschaffung vervollkommneter Maschinen u. s. w. er Zeit und Arbeit und mithin auch immer Geld in seinen Unternehmungen sparen kann. Ein sehr einträgliches Sparen besteht für alle Industriellen, Kaufleute, Landwirthe und sonstigen selbstständigen Gewerbetreibenden überhaupt auch darin, daß sie Alles, was sie auszunutzen haben, also Zeit, Arbeitskräfte, Räumlichkeiten, Maschinen, Werkzeuge u. s. w., sparsam verwerthen und gehörig ausnutzen. Dadurch erlangen sie eine ganze Menge Vortheile, welche sich sowohl in vermehrten und verbesserten Leistungen, als auch in der Verminderung der Unkosten für den laufenden Geschäftsbetrieb und für die Neuanschaffungen,

also mithin auch direkt in der Ersparniß namhafter Summen zeigen.

So viel in der Welt auch schon geschehen ist, um Zeit und Arbeit zu sparen, so darf sich doch Niemand dem Wahne hingeben, daß wir in dieser Hinsicht am Ende des Zieles angelangt sind. Auf dem Gebiete der Zeit- und Arbeitsersparniß sind ganz zweifellos geradezu unbegrenzte Fortschritte zu machen, wie sich ja auch auf dem Gebiete des wirthschaftlichen Verkehrs gewissermaßen die gesammten Errungenschaften der menschlichen Cultur um die möglichst große Ersparniß von Zeit und Arbeit drehen. Denn Telegraphen, Eisenbahnen, Dampfschiffe, Dampfmaschinen und die ungezählten anderen Hebel der Cultur haben doch keinen anderen Zweck als Zeit zu gewinnen und Arbeit zu sparen, wodurch dann jedesmal der Menschheit eine ganze Reihe von Fortschritten erwuchsen.

Bewegt sich nun auf dem wirthschaftlichen Gebiete die ganze menschliche Culturarbeit in dieser Richtung, so muß auch jeder einzelne Mensch, und zumal jeder selbstständige Unternehmer sich mit Energie derselben anschließen und durch das Sparen an Zeit und Arbeit sich Vortheile erringen.

In welcher Weise dies zu geschehen hat, haben wir für die verschiedenen Berufsklassen ziemlich ausführlich bereits im 15. 16. 17. und 18. Kapitel der „praktischen Erwerbslehre“ dargelegt, denn Alles, was die Findigkeit, die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten, die Einführung und Leitung eines Unternehmens und die Fortschritte und Verbesserungen auf allen wirthschaftlichen Gebieten bezwecken, kommt in der Hauptsache nur auf ein Ersparen von Zeit und Arbeit hinaus.

Daß eine solche Sparsamkeit an Zeit und Arbeit hauptsächlich Derjenige vollführen kann, der mit Umsicht und Muth sich der einschlägigen technischen Errungenschaften bemächtigt, ist schon mehrfach hervorgehoben worden. Wir dürfen aber auch nicht vergessen, zu betonen, daß auch eine Virtuosität in der gewöhnlichen sparsamen Wirthschaft, wenn dieselbe von dem Besitzer oder Leiter eines Unternehmens auf allen Geschäftsgebieten systematisch durchgeführt wird, nicht nur in guten Zeiten hohe Erfolge hervorbringt, sondern in schlimmen auch schwere Calamitäten fern zu halten im Stande ist.

Die Art, wie eine solche sparsame Wirthschaft in einem Unternehmen durchgeführt werden muß, um demselben die erwähnten großen Vortheile zu sichern, sei an folgendem Beispiele erläutert.

Als in der Zeit des großen wirthschaftlichen Aufschwunges,

welcher in Deutschland nach dem letzten deutsch-französischen Kriege im Jahre 1871 begann, fast alle Unternehmungen sich zu großer Blüthe entfalteten, erregte in Thüringen ein Eisenwerk durch seine wahrhaft fabelhafte Rentabilität den Neid aller Concurrenten. Das nur mäßig große Eisenwerk warf enorme Gewinne ab, und es wurden von einer Gründergesellschaft gewaltige Anstrengungen, das Unternehmen in eine Aktiengesellschaft umzuwandeln, gemacht.

Aber trotz hoher Angebote willigte der Besitzer, der an seiner Fabrik hing wie ein braver Vater an seinem zu etwas Bedeutendem großgezogenen Sohne, nicht in den Verkauf seines Unternehmens an eine Aktiengesellschaft und blieb dessen alleiniger Besitzer.

Nach der fetten Gründerzeit der Jahre 1871 und 1872 kam nun aber 1873 das große Krachjahr.

Nicht nur unsolide Gründungen, sondern auch solide Unternehmungen krachten in Folge der ungeheueren Ueberproduktion zusammen, und es folgte dann eine Zeit der schlimmsten geschäftlichen Flauheit.

Da rieben sich die Neider des Eisenwerksbesitzers vor Schadenfreude die Hände, daß dieser so thöricht gewesen und sein Geschäft nicht für zwei Millionen Thaler, die man ihm zur Zeit des Gründungsfiebers geboten, an eine Aktiengesellschaft abgetreten habe. Damals wäre er mit einem Schlage ein steinreicher Mann geworden, und nun sitzt er in der Klemme, hieß es, denn man glaubte fest, daß das einst so beneidete Eisenwerk in Folge der allgemeinen Geschäftsstockung und des rapiden Sinkens der Preise auch zusammenkrachen müsse. Aber die schadenfrohen Neider hatten sich gewaltig verrechnet, denn während ringsum im ganzen Lande eine Unzahl von Unternehmungen und gerade auch solche der Eisenbranche verkrachten, da stand das erwähnte Eisenwerk ruhig fest, man wartete vergebens auf dessen Bankerott, die Neider ärgerten sich nun noch mehr, und nannten den Besitzer einen Hexenmeister, einen Leuteschinder und Erzgeizhals.

Andere, einsichtigere und gerechtere Leute verfielen nicht in diese boshaften Anspielungen über das Glück des Eisenwerksbesitzers, sie konnten das Wunder, daß dieses Unternehmen in der Krachzeit nicht bankerott machte, aber auch nicht fassen und zerbrachen sich deshalb die Köpfe.

Und wie leicht hätte man sich darüber unterrichten können, daß der vielbeneidete Mann nur mit den einfachsten Mitteln von der Welt, nämlich mit einer systematisch durchgeführten Sparsamkeitswirthschaft hauptsächlich seine großen Erfolge erzielte und den

gewaltigen Stoß, den damals fast alle Unternehmungen der Eisenbranche erhielten, parirte!

Dieser Eisenwerkbesitzer sparte nämlich in erster Linie in seinem Unternehmen soviel als möglich an der Zeit. In seiner Fabrik galt es als Grundsatz, daß früh eine halbe Stunde und Nachmittags eine Viertelstunde eher als in anderen Fabriken das gesammte Personal erscheinen mußte. Dadurch geschah es, daß, während in den anderen Werken der Betrieb erst noch in Gang gesetzt wurde, in unserem Eisenwerke bereits alles in flotter Arbeit war, und täglich im Verhältniß gegen zehn Prozent mehr, und weil keine größeren Arbeitskräfte erforderlich waren, also auch mehrere Prozent billiger producirt wurde. Vor allen Dingen war der Eisenwerksbesitzer aber auch beim Beginne der Arbeit meistens selbst am Platze, und da dies bekannt war, so hielten auch seine Büreaubeamten, Techniker und Aufseher in der gegen 600 Menschen beschäftigenden Fabrik auf strengste Pünktlichkeit. Da ein Theil der Arbeiter auch während des Nachts arbeiten mußte, so sorgte der Besitzer auch in dieser Richtung für pünktliche Ablösung und ununterbrochene Fortsetzung der Arbeit. Er erschien zu diesem Zwecke oft mitten in der Nacht auf dem Werke, und da seinem scharfen Blicke nichts entging, so gab sich selten Jemand einer Versäumniß hin. Es wurde also in dieser Fabrik vor allen Dingen die Zeit sehr sparsam ausgenutzt, ein Umstand, der in einem Etablissement, welches gegen 600 Personen zum Zwecke der mannigfaltigsten Arbeiten beschäftigte, von höchster Bedeutung für dessen Gedeihen war.

Der Besitzer des Eisenwerkes sorgte aber auch dafür, daß in den weiten Räumlichkeiten und ausgedehnten Höfen seiner Fabrik nichts umkam und ging in dieser Beziehung selbst mit bestem Beispiele seinen Leuten voran.

Lag ein Stück Eisen oder ein Stück Kohle im Wege, fand sich ein Gegenstand nicht an dem ihm zugewiesenen Platze, so brachte der Besitzer es eigenhändig an seinen Ort. Dies vor den Augen der Arbeiter und Aufseher gegebene Beispiel bewirkte, daß jeder es nachahmte und es schließlich nichts mehr aufzuheben und wegzuräumen gab. So kam es, daß auf dem großen Werke nichts verloren ging, und Alles seine sparsame wirthschaftliche Verwendung fand.

Wenn man bedenkt, was bei dem Mangel an sparsamer Sorgfalt in einem solchen großen Etablissement selbst an Kleinigkeiten für Verluste entstehen können, so wird man zugeben, daß das, was auf die vorerwähnte Weise dem Eisenwerksbesitzer erhalten und

erspart wurde, eine ansehnliche Summe, resp. eine wesentliche Verminderung seiner Geschäftsunkosten ausmachte.

Der durch und durch praktische Besitzer sah nun aber auch ein, daß es vom höchsten Werthe für sein Unternehmen und dessen Leistungen sein würde, wenn seine Beamten und Arbeiter selbst einen regen, mit ihrem Interesse verwachsenen Antheil an dem Gedeihen der Fabrik zeigten. Nach einigem Ueberlegen führte der Besitzer deshalb ein sogenanntes Prämiensystem in seiner Fabrik ein. Dasselbe bestand darin, daß unter den Beamten und Arbeitern ein gewisser Theil des Reingewinnes, den die Fabrik jährlich erzielte, nach Maßgabe der Höhe des Gehaltes oder des Lohnes zur regelmäßigen Vertheilung kam. Diese Einrichtung hatte natürlich zunächst zur Folge, daß jeder Beamte in erhöhtem Maße seine Pflicht und Schuldigkeit that, und jeder Arbeiter soviel als möglich zu verdienen suchte, dann folgte aber auch weiter daraus, daß jeder Bedienstete darauf Bedacht nahm, auch seinerseits zur Vermehrung des Reingewinnes soviel als möglich beizutragen.

Dies Bestreben äußerte sich in vierfacher Weise segensreich: 1) auf die Erzielung einer möglichst guten Qualität der Fabrikate; 2) auf möglichst geringen Materialverbrauch; 3) auf möglichst schonende Behandlung der Werkzeuge und Maschinen; 4) auf möglichste Steigerung und Erhaltung der eigenen Leistungsfähigkeit. Aus letzterem Grunde kamen Liederlichkeit, Trunkenheit und ähnliche Laster unter den Arbeitern des Werkes fast gar nicht vor. Aus demselben Grunde fanden aber auch verhältnißmäßig sehr wenig Krankheitsfälle und fast gar keine Versäumnisse bei der Arbeit statt. Und da, wie sich von selbst versteht, allenthalben auch die größte Aufmerksamkeit und Umsicht waltete, so waren in der Fabrik Unglücksfälle ebenfalls äußerst selten. Daß auf diesem Hüttenwerke von widerspänstigen oder gar aufrührerischen Elementen nicht die Rede sein konnte, ist selbstverständlich. Schon die Arbeiter ließen dergleichen unter sich nicht aufkommen, und suchte sich in Folge einer von außen kommenden Hetzerei in dieser Richtung einmal eine Bewegung geltend zu machen, so sorgte die gesunde Organisation, die in der Fabrik waltete, dafür, daß diese Bewegung schleunigst beseitigt wurde.

Da nun außerdem der Fabrikherr in den glänzenden Zeiten auch sehr sparsam und vorsichtig gewirthschaftet hatte, indem er sich damals von den zahlreichen Aufträgen und hohen Reingewinnen nicht zu einer riesigen Ausdehnung seiner Fabrik verleiten ließ, sondern nur eine mäßige Vergrößerung derselben durchführte und mehr als die Hälfte des Reingewinnes zur Vermehrung seines

Reservecapitals benutzte, so war er sehr wohl in der Lage, den gewaltigen wirthschaftlichen Stoß des Krachjahres zu pariren und das nachfolgende eine Unzahl anderer Unternehmer ruinirende Darniederliegen der Geschäfte auszuhalten.

Freilich litt auch er unter dem Rückgange der Preise, aber seine Unkosten und Verluste waren auch viel niedriger wie die seiner Concurrenten, und dabei fehlten bei ihm, infolge der vorzüglichen Qualität seiner Fabrikate, die Bestellungen nie gänzlich, so daß er seinen Betrieb nur in der schlimmsten Zeit etwas einzuschränken brauchte.

Und worin bestand das ganze Geheimniß des glänzenden Erfolges, den dieser Fabrikherr auch in bedrängten Zeiten erzielte? Es bestand in weiter nichts als in der Virtuosität, welche er in Bezug auf eine wirthschaftliche, sparsame Leitung seines Unternehmens auszuüben pflegte. Die einfachen Mittel der auf allen Gebieten in seiner Fabrik in Anwendung gebrachten Sparsamkeit sorgten für das Gedeihen des Unternehmens auch dann noch, als ringsum im Lande die meisten ähnlichen Unternehmungen an den Sünden der Unwirthschaftlichkeit und den Folgen der Gründerperiode verkrachten.

Sehr nahe liegt es nun, wie jeder Industrielle, Kaufmann, Landwirth und Gewerbetreibende nach diesem Beispiele die sparsame Wirthschaft systematisch auch in seinen Unternehmungen durchführen und zu deren erhöhter Rentabilität beitragen kann. Eine Meinungsdifferenz könnte dabei höchstens in Bezug auf die Anwendung des Prämiensystems entstehen. Es wäre dies ein Principienstreit, auf den wir uns an dieser Stelle nicht näher einlassen können. Erwähnt sei aber, daß eine Art Prämiensystem in loser Form eigentlich von sehr vielen Unternehmern insofern bereits angewandt wird, daß sie ihren Bediensteten zum Ansporne für tüchtige Leistungen oder aus Dankbarkeit für wackere Dienste zu Weihnachten, bei der Inventuraufnahme oder bei sonstigen Anlässen ein entsprechendes Geschenk überreichen. Es haben also diejenigen Unternehmer, welche sich nicht nach dem Prämiensystem grundsätzlich zu einer obligatorischen Extrabelohnung ihren Bediensteten und Arbeitern gegenüber verpflichten wollen, aber dennoch die größere Antheilnahme ihres Personals für die Wahrnehmung der geschäftlichen Vortheile wünschen, die Wahl, eine andere nicht unbedingt verpflichtende Form der Prämienzahlung ihren Mitarbeitern gegenüber einzuführen.

Die Art, wie Vorgesetzte und Dienstherren die Mitwirkung ihrer Untergebenen bei der Ausübung der sparsamen Wirthschaft

im Dienste und im Geschäfte beanspruchen, ist nun aber auch diejenige, auf welche alle in dienstbarer Stellung befindlichen Personen, also Beamte, Gehülfen, Arbeiter u. s. w., ihre Brauchbarkeit den Vorgesetzten oder Arbeitgebern am deutlichsten vor die Augen führen und ihr Vorwärtskommen am besten betreiben.

Die auf allen Gebieten angewandte und von allen betheiligten Personen unterstützte sparsame Wirthschaft trägt also zur Hebung des Wohlstandes für Jedermann bei, mag er sich in einer hohen oder niedrigen, freien oder abhängigen Lebensstellung befinden.

In Bezug auf die Praxis der Sparsamkeit auf den Gebieten des Geschäftslebens muß auch noch betont werden, daß es hier ganz besonders auf die Anwendung der richtigen Sparsamkeit, also vor allen Dingen auf das Sparen am rechten Orte ankommt.

Es soll demnach überall da gespart werden, wo thatsächlich greifbare Vortheile dadurch erzielt werden, ohne daß auf der anderen Seite Nachtheile entstehen.

Aus der sparsamen, wirthschaftlichen Ausnutzung der Zeit und der Arbeitskräfte kann einem Unternehmer im Allgemeinen nur Nutzen erwachsen, aber er darf in dieser Richtung den Bogen auch nicht zu straff spannen, denn wenn die Zeit und Arbeitskräfte von ihm derartig in Anspruch genommen werden, daß sein und seiner Mitarbeiter Gesundheit dabei zu Grunde geht, oder das Resultat der schnellen Arbeit nur in überhasteten und geringwerthigen Leistungen besteht, so kann dem Unternehmer aus einer derartigen, ganz einseitigen Art, mit der Zeit und den Arbeitskräften zu sparen, kein wirklicher Segen, sondern höchstens nur ein vorübergehender Vortheil erwachsen.

Ebenso verkehrt würde es sein, wenn ein Fabrikant an Rohprodukten und Maschinen, ein Landwirth an Dünger, Sämereien und Geräthen, ein Kaufmann an Vertriebsspesen und Räumlichkeiten in Bezug auf Laden und Lager derartig sparen wollte, daß er dadurch keine zeitgemäßen Fortschritte machen kann und hinter den Leistungen seiner Concurrenten zurückbleibt. Auf diese Weise würden thatsächlich die Summen, die solche von verkehrter Sparsamkeit geleiteten Unternehmer auf der einen Seite ersparen, auf der anderen doppelt und dreifach verloren gehen.

Es erscheint daher wichtig, allen denjenigen, welche ein selbstständiges Unternehmen in Blüthe bringen wollen, die Sparsamkeit des Geschäftslebens in folgenden Grundsätzen und Lehren zu empfehlen:

1. Man strebe mit Eifer und Umsicht danach, Alles, was bei der jeweiligen Erwerbsthätigkeit eine Rolle spielt, also Zeit, Ar-

beitskräfte, Grund und Boden, Capital, Maschinen, Haus- und Bodenräumlichkeiten, Rohproducte, Abfälle u. s. w. sparsam und wirthschaftlich auszunutzen.

2. Man achte aber auch gleichzeitig bei diesen Bestrebungen darauf, daß durch diese auf den erwähnten Gebieten in Anwendung gebrachte umfassende sparsame Ausnutzung der Zeit und Kräfte weder die eigene persönliche Leistungsfähigkeit, noch die der Mitarbeiter durch Einbuße der Gesundheit Schaden erleidet, oder die fachmännische Leistungsfähigkeit des Unternehmens durch übertriebene und einseitige Sparsamkeit vermindert wird.

3. Man halte ferner nicht mehr Arbeitskräfte und schaffe sich nicht mehr Räumlichkeiten, Maschinen und sonstige Hülfsmittel an, als man wirklich braucht und gehörig ausnutzen kann.

4. Unternehmer, welche aus Gründen der Eitelkeit mit vielen Neuanschaffungen und fortwährenden Vergrößerungen prunken wollen, sind nicht im Stande, sparsam zu wirthschaften, und ruiniren sich in der Regel bald.

5. Aehnlich ergeht es solchen Unternehmern, welche förmlich im Fluge reich werden und gleich im übertriebenen großen Maßstabe Geschäfte machen wollen.

6. Das Gesetz der wirthschaftlichen Sparsamkeit zeigt, daß man vom Kleinen zum Großen allmählich und sicher vorwärtsschreitet, und wer gegen dieses Gesetz sündigt, der kommt vom Pferde auf den Esel und manchmal gar vom Esel auf den Hund.

7. Man treibe die Sparsamkeit aber auch nicht bis zur Kärglichkeit, Kleinlichkeit und Bornirtheit, denn jedes Unternehmen, welches gedeihen soll, muß in flotten Gang gebracht und in diesem erhalten werden. Es muß sich ferner auch würdig repräsentiren und sich Achtung bei allen Interessenten erwerben. Dies ist aber nicht möglich, wenn man die Sparsamkeit bis zur Schinderei treibt, nicht die nothwendigen Arbeitskräfte hält, nicht die entsprechenden Ausgaben für nöthig gewordene Fortschritte und Neuerungen macht, und nicht für eine würdige Repräsentation und imponirende Einführung des Unternehmens Sorge trägt.

Um die Praxis der Sparsamkeit nach den erwähnten Grundsätzen und Beispielen erfolgreich auf allen Gebieten durchzuführen, müssen wir noch eine Forderung aufstellen, welche sich zwar gewissermaßen von selbst versteht, die aber doch von vielen Personen noch nicht genug gewürdigt und deshalb entweder nicht streng genug oder auch gar nicht bezüglich ihrer wirthschaftlichen Verhältnisse erfüllt wird.

Es ist dies die Einrichtung einer ordentlichen und peinlich

genauen Buchführung, welche nicht nur über die Einnahmen und Ausgaben des geschäftlichen, sondern auch über diejenigen des privaten und hauswirthschaftlichen Lebens richtige Auskunft ertheilt und durch welche Jedermann jederzeit den Stand seiner finanziellen Verhältnisse vor Augen hat.

Wie wir bereits bemerkten, erscheint diese Anforderung als selbstverständlich, denn um eine sparsame Wirthschaft anzufangen und auszuführen, muß man doch vor allen Dingen über den Stand seiner wirthschaftlichen Angelegenheiten unterrichtet sein. Aber die Wirklichkeit lehrt, daß, abgesehen von den gesetzlich dazu verpflichteten Kaufleuten und einer Anzahl anderer strenge finanzielle Ordnung liebender Personen, eine genaue, regelrechte und systematische Buchführung über ihre Einnahmen und Ausgaben von der Mehrheit der Bevölkerung nicht für nothwendig erachtet wird. Wenn man aber einen richtigen Wirthschaftsplan durchführen will, so muß doch auch die richtige Grundlage jenes Planes vorhanden sein und diese besteht eben in einer Buchführung, in dem vergleichenden Nebeneinanderstellen der Einnahmen und Ausgaben. Alle, welche wirthschaftlich zu schaffen, oder auch nur zu verwalten und einzutheilen haben, sollten daher über ihr Wirken gewissermaßen den Rechenschaftsbericht der Zahlen, also eine Buchführung aufstellen, und Niemand entschuldige sich damit, daß sein Geschäft oder sein Wirthschaftswesen zu klein sei und dessen Verwaltung keiner Buchführung bedürfe. Diese Mahnung gilt besonders für die mittleren und kleinen Gewerbetreibenden, Handwerker und kleinen Landwirthe, bezüglich ihres Geschäftslebens, dann vor allen Dingen aber auch für Beamte, Gehülfen und Arbeiter hinsichtlich ihrer Einnahmen und privatwirthschaftlichen Ausgaben.

Es ist ferner dringend zu wünschen, daß auch die Hausfrauen aller Stände sich für das von ihnen geleitete häusliche Wirthschaftswesen eine einfache, aber gewissenhafte Buchführung einrichten, weil durch eine solche die sparsame Wirthschaft und zumal die Durchführung des von uns empfohlenen Sparsamkeitsplanes wesentliche Stützen erhält.

Es muß auch darauf hingewiesen werden, daß durch die Buchführung nicht nur der zeitweilige Stand der geschäftlichen oder privatwirthschaftlichen Verhältnisse ermittelt, sondern vor allen Dingen auch eine Übersicht über eine längere Wirthschaftsperiode festgestellt werden soll. Denn von größter Wichtigkeit für ein gedeihliches Vorwärtskommen, resp. für die rechtzeitige Ergreifung geeigneter Mittel zur Erreichung desselben, ist es, nicht nur zu wissen, wie man gegenwärtig wirthschaftlich steht, sondern auch Kenntniß davon

zu haben, ob man sich in einer wirthschaftlichen Periode des Fortschrittes, des Niederganges oder des Stillstandes befindet, und dazu soll eben auch die Buchführung dienen, indem sie gewissermaßen in ihrer sorgfältigen Fortsetzung die Wirthschaftsstatistik für jeden Einzelnen ist und uns als solche von größtem Nutzen wird.

In dieser Hinsicht berührt sich auch das öffentliche Interesse sehr nahe mit dem privaten. Denn wie der Staat nicht allein über seine Budget-Verhältnisse, sondern mittelst der Statistik auch über die meisten öffentlichen Angelegenheiten genaues Buch führt, so muß dies auch seitens der meisten Erwerbsklassen und vornehmlich seitens des Handelsstandes geschehen, der, um über alle ihn interessirenden Verhältnisse und Vorgänge genau Bescheid zu wissen, mit mehr oder weniger großen Kosten und Arbeitsaufwand eine Statistik der Einzelwirthschaft, bezw. des Einzelbetriebes führt. Auch die Gewerbetreibenden haben bereits die Ueberzeugung gewonnen, daß eine genaue Aufzeichnung aller wichtigen Daten und Verhältnisse zur Fortsetzung ihres Geschäfts unumgänglich nothwendig ist.

Nur die kleineren Gewerbetreibenden und besonders viele Landwirthe haben oft noch die irrige Ansicht, daß eine derartige Buchführung in ihrem Geschäftsbetriebe nicht nothwendig sei, da derselbe nur so wenig Umfang habe, daß man ihn mit leichter Mühe bei einigermaßen klarem Kopfe übersehen könne. Das mag für den zeitigen Geschäftsleiter vielleicht zutreffend sein, wie aber, wenn er plötzlich stirbt und sein Nachfolger nicht mit dem inneren Wesen des Betriebes vertraut ist? Der Vortheil einer, wenn auch noch so einfachen, aber genauen und übersichtlichen Buchführung des Einzelbetriebes liegt klar auf der Hand. Der Geschäftsinhaber ist jeden Augenblick in der Lage, sich und anderen über die Art seiner Wirthschaft ein klares Bild zu schaffen. Er kennt an der Hand der Zahlennotizen den Ertrag seiner Wirthschaft genau, und kann auf Grund derselben so manche Verbesserungen treffen, an die er sonst nicht gedacht haben würde. Notizen über Conjuncturen und sonstige äußere Verhältnisse früherer Jahre werden zum Abschluß dieses oder jenes Geschäfts eine wesentliche Unterlage bieten und nur durch sorgfältige Führung solcher Bücher und Notizen kann der praktische Mann dazu gelangen, daß er sich auch in der Verwaltung seines Betriebes neben der Technik vervollkommnet, insofern sie auf rationelle Anlage von Ueberschüssen, Regelung seiner persönlichen Bedürfnisse, Beanspruchung von Credit und alle derartigen Sachen Bezug hat, die in das Bereich der Einzelwirthschaft gehören. Andernfalls ist man darüber im Unklaren, und da man

nicht weiß, daß man beispielsweise in diesem Jahre 500 Mark weniger aus seinem Unternehmen gelöst hat wie im vergangenen Jahre, so kann man auch nicht auf den Gedanken kommen, daß man diese Summe diesmal entweder an persönlichen Ausgaben oder auf sonstige Weise sparen muß, um den Ausgleich herbeizuführen.

Im Uebrigen verweisen wir hinsichtlich der mannigfaltigen und vortheilhaften Ausübung der Sparsamkeit auf das spätere Kapitel „Lehrreiche Beispiele". Unter diesen sind noch eine Reihe praktischer Exempel der Sparsamkeit, welche wir in diesem Kapitel nicht alle anführen konnten, erwähnt.

---

32. Kapitel.

Wie man erfolgreich baares Geld spart.

Das rechte Sparen muß uns lehren,
Die Kasse zu füllen, den Wohlstand zu mehren.

So werthvoll auch die im vorigen Kapitel gelehrte auf allen Wirthschaftsgebieten auszuübende Praxis der Sparsamkeit für den wirthschaftlichen Erfolg ist, so muß doch noch ausdrücklich hervorgehoben werden, daß die gesammte Sparthätigkeit sich praktisch am segensreichsten immer nur erst dann zeigt, wenn sie als Haupt- und Endziel Ueberschüsse an baarem Gelde hervorbringt. Denn wenn auch das Sparen an Zeit, Arbeitskräften, Bedarfsartikeln u. s. w. immer von großem Nutzen sein wird, so kann es für den Betreffenden doch nicht den gehörigen Wohlstand hervorbringen, wenn er nicht auch baares Geld spart. Es ist dies deshalb nothwendig, weil das Geld das allgemein anerkannte Ausgleichsmittel für alle Arbeiten und Leistungen ist, und also erst derjenige, welcher sowohl für den laufenden Bedarf, als auch für nützliche und nothwendige außerordentliche Ausgaben die entsprechenden Geldsummen besitzt, frei von nachtheiligem wirthschaftlichen Zwange ist. Da es nun kein besseres und sichereres Mittel als das Sparen giebt, um das nöthige baare Geld zu erlangen, so muß es auch von größter Wichtigkeit sein, über die Art und Weise, wie man erfolgreich baares Geld spart, besonders unterrichtet zu sein.

Um gehörig den Unterschied, der zwischen der auf den verschiedenen Wirthschaftsgebieten zu übenden Sparsamkeit und dem Sparen von baarem Gelde besteht, zu kennzeichnen, sei erwähnt,

daß die im geschäftlichen und privatwirthschaftlichen Leben befolgte Sparsamkeit eine Reihe von Vortheilen in Bezug auf die Ausnützung der Zeit, der Arbeitskräfte, des Betriebscapitals, der Unterhaltskosten, der Bedarfsmittel u. s. w. darbieten kann, ohne daß dabei wirklich baares Geld erspart wird.

Dasselbe ist erst dann wirklich erspart, das heißt für außergewöhnliche Ausgaben und für die Hebung des Wohlstandes aufgespeichert, wenn es aus dem Geschäfte oder der Privatwirthschaft herausgenommen und an einen besonderen, sicheren Ort gebracht und dort aufbewahrt und vermehrt wird.

Diese Erklärung in Bezug auf das richtige Geldsparen mag Manchen überflüssig oder vielleicht gar naiv erscheinen, sie ist es aber nicht, wenn wir uns in das praktische Leben versetzen und folgende Fälle annehmen.

Ein Unternehmer prahlt damit, was er jetzt in Folge verbesserter Einrichtungen jährlich an Rohmaterial und Arbeitslohn spart, trotz der Wahrnehmung dieser Vortheile hat er aber keinen baaren Ueberschuß gemacht; und ein Familienvater rühmt sich damit, daß er seit längerer Zeit an Kleidern und Luxusartikeln mindestens jährlich 300 Mark spare; wenn man ihn aber fragt, wo er diese 300 Mark oder doch wenigstens 200 Mark angelegt habe, so wird er verlegen und gesteht schließlich zu, baares Geld nicht erübrigt zu haben.

Diese beiden angeblichen Sparer haben also in Wirklichkeit auch gar nicht gespart, denn sie haben ja nicht das eigentliche Ziel der Sparsamkeit erreicht, baare Geldmittel an sicherem Orte anzuhäufen und sie für außerordentliche Ausgabezwecke oder Wohlstandsverbesserungen verfügbar zu halten. Und solche Leute, die mit dem Sparen auf halbem Wege stehen bleiben und mit demselben nicht das rechte Ziel erreichen, giebt es zweifellos sehr viele in der Welt, ja, der geehrte Leser befindet sich vielleicht auch unter denselben.

Es kann daher keinem Zweifel unterliegen, daß gerade das Geldsparen als die Krone aller Sparsamkeit in gehöriger Weise gewürdigt werden muß.

Die Frage des Sparens von Baargeld ist überdies vom wirthschaftlichen und socialen Standpunkte auch so ungemein wichtig, daß sie nicht nur die größte Beherzigung von Seiten aller Bürger, sondern auch das Interesse aller Behörden verdient.

Da aber das Geldsparen in erster und letzter Linie doch immerhin nur die Sache jedes Einzelnen bleibt und Regierungen wie Gemeindebehörden nur die Anregung und die Gelegenheiten

zum Sparen geben können, so gilt es auch, zunächst den einzelnen Menschen die Möglichkeit, daß sie baares Geld sparen können, an das Herz zu legen. Wir dürfen dabei in Hinblick auf gewisse Vorurtheile und Schwächen im menschlichen Leben, welche in der Regel des Geldsparens stärkste Hindernisse sind, freilich kein Blatt vor den Mund nehmen.

Wir stellen deshalb den wirthschaftlichen Grundsatz auf, daß jeder Mensch, der baare Einnahmen hat, auch baares Geld sparen kann, und daß an der mangelnden Ausführung dieses Grundsatzes gewöhnlich weiter nichts die Schuld trägt als Charakterschwäche oder Unklugheit.

Selbstverständlich lassen wir dabei die Ausnahmefälle, die aber nur in außerordentlichen Nothständen oder in Gewährung von mildthätiger Hülfe bestehen, und die das Sparen zeitweise unmöglich machen, aus dem Spiele. Wir reden hier lediglich von normalen Lebensverhältnissen und der rechten Art, seinen Wohlstand zu gründen, zu erhalten und zu vermehren, und zu diesem Zwecke müssen wir an dem aufgestellten Grundsatze festhalten und ihm Geltung zu verschaffen suchen.

Die Zweifel an der praktischen Durchführbarkeit des Grundsatzes, daß jeder Mensch, der baare Einnahmen hat, auch baares Geld sparen kann, werden für jeden Denkenden dadurch beseitigt, weil es im Willensvermögen jeder erwachsenen Person, die Geldeinkünfte besitzt, liegt, dieselben nicht bei Heller und Pfennig wieder auszugeben, sondern einen Theil davon zurückzubehalten und zu sparen.

Daß mit der Ausführung dieses Vorhabens in der Regel einige Einschränkungen, oder gar ein streng rechnendes, äußerst sparsames Wirthschaftsleben verbunden sind, kann nicht als unüberwindliches Hinderniß in Frage kommen, zumal wenn man bedenkt, daß erstens die Begriffe über nothwendige Bedürfnisse und Ausgaben im menschlichen Leben sehr verschiedener Deutung unterliegen und ein Verschwender niemals genug Einkünfte hat, und daß zweitens erspartes Geld immer das richtigste Mittel zur Befestigung und Sicherung des Wohlstandes ist und bleibt.

Ohne einen klaren, zielbewußten und festen Willen ist eben keine Sparsamkeit und am allerwenigsten das Geldsparen durchzuführen, wie wir bereits früher betonten. Die weitere, praktische Ausführung desselben erfordert nun ganz wie „die Praxis der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten“ die Anwendung einiger recht erfolgreicher Kunstgriffe.

Will man mit gutem Erfolge baares Geld sparen, so ist dies

zunächst ja auch recht gut dadurch möglich, daß man, wenn die Lebensverhältnisse entsprechend sind, die Kunstgriffe des im vorigen Kapitel erwähnten Familienvaters, oder das Beispiel des ebenfalls dort erwähnten Künstlers, der durch den Verzicht auf eine Leidenschaft viel Geld erübrigte, oder den dort geschilderten meisterhaften Wirthschaftsplan des Eisenwerksbesitzers, der damit die Folgen einer allgemeinen Katastrophe parirte, nachahmt.

Als ein Hauptkunstgriff, der Anspruch auf allgemeine Anwendbarkeit hat, muß aber beim Geldsparen gelten, daß man je nach den Lebensverhältnissen, sei es nun täglich, wöchentlich oder monatlich, regelmäßig gewisse Geldbeträge spart. Zur praktischen Durchführung dieses Kunstgriffes gehört dann aber vor allen Dingen auch, daß man den betreffenden Geldbetrag zum Sparen im Voraus von den baaren Mitteln wegnimmt, also schon dann, wenn man eben eine Einnahme gemacht oder bevor man Geld zu verschiedenen Ausgabezwecken eintheilen will.

Man operirt auf diese Weise gleich auf dem richtigen Gebiete des Geldsparens, nämlich da, wo wirklich eine Summe oder ein Sümmchen vorhanden ist und thatsächlich ein großer oder kleiner Sparpfennig davon hinweggenommen werden kann. Gänzlich verkehrt wäre es aber dagegen, erst von einer Einnahme alle möglichen Ausgaben zu machen und hinterher noch einen gewissen Betrag sparen zu wollen. Man wird da in der Regel die Rechnung ohne den Wirth machen, und das heißt schließlich soviel ausgegeben haben, daß die Ersparniß, welche übrig bleiben sollte, eben nicht mehr da ist. Der Hauptkunstgriff beim Sparen vom baaren Gelde besteht eben darin, daß man sich gewissermaßen selbst bezüglich seiner Ausgaben überlistet und deshalb gleich von den Einnahmen den Theil wegnimmt, welcher gespart werden soll.

Nicht leicht wird sich nun aber in den meisten Fällen feststellen lassen, welcher Theil von den baaren Einnahmen im Voraus zum Sparen zurückgelegt werden soll. Wir können indessen in dieser Hinsicht alle diejenigen, welche mit Hülfe der Sparsamkeit ihren Wohlstand verbessern und sich ein sorgenfreies Alter verschaffen wollen, damit trösten, daß die Sparsamkeit eine für ihre Verehrer sehr dankbare Tugend ist und mit den kleinsten Beträgen, die man ihr widmet, wahre Wunder vollbringt.

Wer also nicht viel baares Geld auf einmal seinen Einnahmen durch das Sparen entziehen will oder kann, der mag doch wenigstens kleine und kleinste Beträge möglichst regelmäßig sparen, und er wird auch auf diese Weise leicht und bequem zu recht hübschen Erfolgen gelangen.

Man denke nur, was für ein artiges Sümmchen schon daraus nach und nach entstehen muß, wenn Jemand an jedem Werktage 50 Pfennige oder wöchentlich 3 Mark baar zurücklegt. Die Summe dieser Ersparnisse beläuft sich in einem Jahre auf 156 Mark und in zehn Jahren mit mäßigen Zinsen auf mindestens 1800 Mark. Und wem eine Ersparniß in dieser Höhe noch zu hoch sein sollte, der braucht ja täglich nur 25 Pfennige oder wöchentlich nur 50 Pfennige zu sparen, und die sich auf diese Weise allmählig ansammelnden Sparbeträge werden auch schließlich eine Summe bilden, die ihn in Zeiten der Noth vor Entbehrungen oder vor der Inanspruchnahme des Leihhauses schützt.

Man verachte deshalb, wenn man noch keine größeren Beträge sparen kann, unter keinen Umständen das Sparen von Groschen und Pfennigen, denn das letztere führt auch zu guten Resultaten und hat auch den gewaltigen Vorzug vor dem Sparen im Großen, daß es, nämlich das Sparen im Kleinen, thatsächlich von Jedermann, auch von den Aermsten, ausgeübt werden kann und sozusagen Niemandem schwer fällt.

Den schlagenden Beweis hierfür haben die leider noch nicht überall eingeführten Post- und Pfennigsparkassen erbracht, in denen Leute aus den untersten Ständen sich für ihre Verhältnisse recht wesentliche Beträge mit ganz minimalen Einlagen, die sich gewöhnlich nur auf 10 bis 50 Pfennige beliefen, sparten.

Auch bei dem Geldsparen bewährt sich also der bereits bezüglich der Praxis der Sparsamkeit betonte Segen der Sparthätigkeit, mit Kleinigkeiten Großes zu schaffen, insofern, daß sonst im Leben häufig verachtete Pfennige und ähnliche kleine Geldbeträge durch eifriges Sammeln schließlich beträchtliche Summen bilden müssen.

Niemandem sollte daher das Geldsparen schwer fallen, denn es kann ja von allen Denen, die es nicht im Großen zu betreiben im Stande sind, leicht und erfolgreich im Kleinen bewerkstelligt werden.

Es darf bei dem Sparen von anfangs nur kleinen Ueberschüssen auch niemals außer Acht gelassen werden, daß, wenn Jemand einmal eine Zeit lang systematisch gespart hat, er meistens mit der Zeit einen solchen großen Gefallen daran findet, daß er mit Eifer danach trachtet, seine täglichen, wöchentlichen oder monatlichen Ersparnisse zu erhöhen, und daß ihm dies gewöhnlich auch gelingt.

Die ersten 3000 Mark sind, wenn der Betreffende zur Vermehrung seiner Erwerbsthätigkeit keine günstigen Gelegenheiten ausbeuten kann, allerdings in der Regel nicht leicht zu ersparen,

aber sind erst die ersten 3000 Mark erspart, dann geht es mit den Ersparnissen rascher vorwärts. Denn auf dem schwierigen Wege, der zur Ersparung der ersten 3000 Mark führt, hat ein wackerer Sparer in der Regel soviel gelernt, daß ihm später das Verdienen wie das Sparen leichter fällt als allen Anderen, welche sich in der Kunst des Sparens nicht gehörig übten.

Alle großen Unternehmer, welche aus niedriger Stellung sich zu stolzer Höhe emporarbeiteten, sowie auch alle Personen, welche aus ursprünglicher Armuth durch eigene Tüchtigkeit und nicht durch äußere Glücksumstände in Wohlstand und Reichthum gelangten, haben immer als erste Bedingung für ihr erfolgreiches Vorwärtskommen aus kleinen Mitteln Großes hervorzubringen verstanden, und immer und immer wieder müssen sich alle Strebsamen diese Beispiele auch in Bezug auf das Geldsparen zum Vorbilde nehmen.

Der Stand, dem man angehört, der Beruf, dem man sich gewidmet, ändern an dieser Sachlage nichts, man würde stets nur nach Maßgabe der verschiedenen Verhältnisse vom Kleinen nach Großem, also auch immer erst mit Hülfe kleiner Ersparnisse nach großen Summen zu streben haben.

Um recht erfolgreich baares Geld anzusammeln, müssen aber nicht nur entsprechende kleine Beträge in möglichst bestimmten Fristen zurückgelegt werden, sondern es gilt auch, es mit Energie durchzusetzen, daß in guten Zeiten, welche hohe Einkünfte bringen, die Sparbeträge verdoppelt werden.

In gleicher Weise muß man bei allen Gelegenheiten, welche uns eine Extraeinnahme gewähren, nicht gleich daran denken, eine ebenso hohe Extraausgabe zu machen, sondern man muß vielmehr eine Extraersparniß mit der besonderen Mehreinnahme erzielen.

Es soll damit durchaus nicht gesagt sein, daß man sich in günstigen Zeiten und bei unverhofften hohen Einnahmen nicht auch eine Mehrausgabe gestatten kann. Dieselbe darf aber nicht die Höhe der Mehreinnahme erreichen, sondern es muß von derselben soviel übrig bleiben, daß die Ersparnisse einen wesentlich größeren Zuwachs, als es bisher im Durchschnitt der Fall war, erhalten.

Dieses Wahrnehmen besonders günstiger Gelegenheiten, um seine Ersparnisse zu vermehren, ist deshalb von größter Wichtigkeit für die Wohlstandsbildung, weil auch schwere Zeiten kommen können, in denen man nicht nur nichts sparen kann, sondern auch sogar mehr Ausgaben als Einnahmen hat. Bleibt man aber von solchen schlimmen Zeiten verschont, so hat man durch die bei günstigen Gelegenheiten verdoppelte Sparsamkeit den Vortheil erreicht, sein

Vermögen sehr rasch vermehrt zu haben. In der ersten Zeit der Sparthätigkeit ist es überdies immer vom höchsten Werthe, mit allen nur möglichen Mitteln die Sparbeträge zu erhöhen, um nur vor allen Dingen erst in den Besitz eines Capitals zu gelangen, mit welchem die Vermehrung des Vermögens und Wohlstandes leichter, als es ohne das Capital möglich ist, vorgenommen werden kann. Um rasch in die günstige Lage zu kommen, dazu ist aber die bei günstigen Gelegenheiten entfaltete Verdoppelung oder gar Verdreifachung der gewöhnlichen Ersparnisse offenbar das allerbeste Mittel.

Hinsichtlich des Geldsparens, mag dasselbe im Kleinen oder im Großen geübt werden, ist nun aber auch noch ein weiterer wichtiger Kunstgriff anzuwenden, um sicher zum guten Ziele zu gelangen. Derselbe besteht darin, daß dasjenige Geld, welches als erspart gelten soll, sofort und ohne jeden Aufschub an einen sicheren, zinstragenden Ort, also in eine Sparkasse oder in ein solides Bankinstitut gezahlt wird, und daß man die ferneren ersparten Beträge der früheren Einlage möglichst regelmäßig hinzufügt.

Dieser Kunstgriff mag Manchen als selbstverständlich erscheinen, er muß aber deshalb ausdrücklich anempfohlen werden, wenn man bedenkt, wie viele guten Vorsätze bezüglich des Sparens unausgeführt bleiben, und daß der zum Zwecke des Sparens in einen besonderen Kasten gelegte Betrag, wenn dieser Kasten im Hause ist, noch lange kein sicherer und einträglicher Ort für die ersparte Summe ist. Vor gewöhnlichen Dieben und Einbrechern kann zwar dieselbe sicher sein, aber man vergißt dabei, daß der gefährlichste Räuber der als erspart geltend sollenden Summe, so lange sie im Hause ist, der Sparer leicht selbst wird.

Allerlei Versuchungen zu eiteln Geldausgaben treten an ihn heran, und da das Geld dazu im nahen Kasten liegt, so greift er schließlich hinein und giebt die Summe, welche er sparen wollte, wieder aus. Dies passirt aber nicht so leicht, wenn das zu ersparende Geld gleich nach der Sparkasse oder zum Bankhause gebracht wird. Denn ist es einmal dort, so kann es nicht gleich in jedem schwachen Augenblicke gedankenlos wieder verausgabt werden. Man müßte das ersparte Geld immer erst wieder von der Sparkasse oder der Bank holen und in der dazu nöthigen Zeit kommt man oft auf bessere Gedanken. Auch ist gar nicht zu verkennen, daß die einmal in einem Sparinstitute oder in einem Bankhause begonnene Spareinlage in der Regel das Selbstgefühl hebt und der Betreffende sich vor sich selber schämen würde, wenn er das eben begonnene Sparen gleich wieder unterbrechen und zunichte machen wollte.

Als ein wesentlicher Hebel zur Sparthätigkeit tritt aber auch bald bei den in ein Sparinstitut gebrachten Einlagen die Zinseneinnahme, die man von dem ersparten Betrage erhält, auf. Ist die ersparte Summe noch klein, so sind die Zinsen allerdings auch noch niedrig, aber dieselben beweisen doch unter allen Umständen überzeugend die außerordentliche wirthschaftliche Kraft des Sparens und man fährt deshalb mit demselben gern weiter fort, damit sich auch bald eine größere Zinseneinnahme einstelle.

Eine wichtige Rolle spielt natürlich auch die Vermehrung der ersparten Summen zu wirklichen Capitalien und die gute Anlage derselben, doch diese Fragen gehören nicht in dieses Kapitel und werden deshalb später besonders behandelt.

Da nun das menschliche Leben so manchen Verirrungen und Schwächen unterworfen ist, daß die guten Vorsätze bezüglich des Geldsparens von vielen Leuten trotz alles Ermahnens und auch trotzdem daß dieselben die Nothwendigkeit zu sparen einsehen, dennoch nicht oder doch nicht in gehöriger Weise mit Ausdauer durchgeführt werden, so dürfen wir nicht unterlassen, auf eine Art Zwangssparkassen hinzuweisen, welche ihre Theilnehmer förmlich zum Sparen zwingen und ihnen auch bereits im Voraus die Summe garantiren, die sie beim regelmäßigen weiteren Sparen nach gewissen Jahren erhalten.

Alle diejenigen, welche aus irgend einem Grunde die freie Sparthätigkeit nicht regelmäßig ausüben zu können glauben, sollten daher einer dieser Zwangssparkassen beitreten. Eigentliche Zwangssparkassen sind es zwar nicht, denn solche kann es ja von Rechtswegen im heutigen Staatsleben nicht geben, aber die Organisation der betreffenden Institute ist eine derartige, daß Jeder, der sich einem solchen anvertraut hat, weiter sparen muß, wenn er sich nicht mehr oder weniger großen Verlusten aussetzen will und deshalb sieht er sich gezwungen, die einmal begonnene eigenartige Sparthätigkeit weiter fortzusetzen.

Diese einer Art Zwangssparkassen gleichenden Institute sind die Renten-, Aussteuer- und Lebensversicherungsanstalten, denen fast Jedermann auf die eine oder andere Weise beitreten kann, denn die Ablehnungen wegen schwacher Gesundheit sind als Ausnahmefälle zu betrachten, zumal sich vermittelst Erhöhung der Prämie auch für solche Personen, deren Versicherung ein bedenkliches Risiko zu bilden scheint, auch oft noch eine Aufnahme bei diesem oder jenem Institute ermöglichen läßt.

Bei Lichte betrachtet sind die genannten Versicherungsanstalten aber weiter nichts als eine besondere Art Sparkassen. Sie können

zwar der Natur ihrer Geschäfte nach die eingezahlten Sparbeträge, Prämien genannt, nicht wie andere Sparinstitute zu jeder Zeit oder nach kurzer Kündigungsfrist wieder zurückzahlen, sie garantiren aber für einen bestimmten Termin, resp. bei Eintritt des Todesfalles die Auszahlung einer entsprechenden, den Einlagen gegenüber immerhin namhaften Summe.

Da die Bedingungen bei den verschiedenen Renten-, Aussteuer- und Lebensversicherungsinstituten bezüglich des Abschlusses der betreffenden Verträge (Policen) nicht gleich sind, weil ihre Organisation nicht dieselbe ist, so läßt sich, wenn wir nicht von den einzelnen Versicherungsanstalten die Statuten anführen wollen, auch hier nicht gut ein fester Tarif über die sicheren Chancen, welche man vermittelst entsprechender Einzahlungen durch den Abschluß einer solchen Versicherung bezüglich der Gelderspariß, resp. des Capitalerwerbs hat, aufstellen. Wir machen über dieselben aber nachstehende ungefähre Angaben:

1. Wer mit täglich 20 ersparten Pfennigen in eine Renten-Versicherung eintritt, hat sich nach Ablauf von 20 Jahren eine jährliche Rente von circa 600 Mark erworben. Die meisten Anstalten gewähren aber nach den Altersklassen den Versicherten noch besondere Vortheile und die jährliche Rente ist deshalb meistens günstiger als unser Beispiel angiebt.

2. Mit 20 täglich zurückgelegten Pfennigen kann ein 35 Jahre alter Mann seiner fünf Jahre jüngeren Frau für den Fall seines Ablebens eine lebenslängliche jährliche Rente von circa 300 Mark sichern.

3. Wünscht derselbe Mann seiner Frau, resp. Familie keine Rente zu erwerben, sondern bei seinem Ableben ein Capital zu hinterlassen, so erzielt er mit täglich 20 ersparten Pfennigen bei einer Lebensversicherungsgesellschaft ein Capital von circa 3000 Mark.

4. Mit 20 jeden Tag zurückgelegten Pfennigen kann derselbe Mann sich auch ein Capital von circa 2000 Mark in der Weise sichern, daß es bei seinem Ableben an seine Familie, oder falls er das sechzigste Lebensjahr erreicht, an ihn selbst ausgezahlt wird.

5. Mit 20 Pfennigen täglicher Erspariß kann eben dieser Mann seinem neugeborenen Kinde eine Aussteuer von circa 2000 Mark, zahlbar im vollendeten zwanzigsten Lebensjahre des Kindes, sichern. Der Vater hat die Prämie 20 Jahre zu zahlen, stirbt er aber vor der Zeit, so bleibt die Aussteuer-Versicherung ohne

weitere Prämienzahlung ebenfalls in Kraft, und stirbt das Kind vor vollendetem zwanzigsten Lebensjahre, so erhält der Vater die eingezahlten Prämien zurück.

Mit Leichtigkeit kann Jeder nachrechnen, was er darnach für Renten und Capitalien sich erwerben kann, wenn er die kleine tägliche Ersparniß von 20 Pfennigen verdoppelt oder verdreifacht.

Vom Standpunkte der praktischen Lebensklugheit möchten wir Jedermann, dem sein und seiner Familie Wohlstand am Herzen liegt, die Verwendung seiner kleinen oder großen Ersparnisse nun aber in der Weise anrathen, daß er die Hälfte derselben dazu benutzt, eine Lebens-, Renten- oder Aussteuerversicherung abzuschließen, die andere Hälfte aber dazu verwendet, um in der vorher geschilderten Weise sich ein Capital zu sparen, über welches er zu Lebzeiten verfügen und damit die Verbesserung seines Wohlstandes in die Hände nehmen kann. Auf diese Art sorgt man für den Todes- und Lebensfall gleichzeitig, und da ein plötzlicher Tod die Ausnahme, ein Leben voller Sorgen und Mühen aber die Regel ist, wenn man seinen Wohlstand nicht rechtzeitig zu begründen und weiter zu entwickeln versteht, so scheint uns die Befolgung dieser doppelten Klugheitsregel großer Beachtung werth zu sein.

Was die Auswahl der Sparinstitute und der Versicherungsanstalten anbetrifft, so ist natürlich Vorsicht am Platze und zwar nicht nur in Bezug auf die Sicherung des fraglichen Capitals, sondern zumal auch hinsichtlich der Bedingungen, unter denen man Spareinlagen, resp. Prämienzahlungen machen soll.

Man bildet sich am sichersten ein Urtheil über die fraglichen Punkte, indem man erstens über den Ruf, welche die betreffenden Institute genießen, von verschiedenen Seiten Erkundigungen einzieht, zweitens aber auch sich von mehreren dieser Anstalten deren Statuten, Prospekte, Jahresberichte u. s. w. kommen läßt und durch eigene Einsichtnahme und Vergleiche eine Schlußfolgerung darüber zieht, wo man am sichersten und vortheilhaftesten seine Spareinlagen machen, resp. eine Versicherung abschließen kann.

Großen Sorgen braucht man sich in dieser Hinsicht übrigens nicht hinzugeben, da die genannten Institute bereits von der öffentlichen Meinung einer scharfen Controlle unterworfen werden und ihre Statuten auch in der Regel erst von der Regierung gebilligt werden müssen, ehe diese Anstalten die Concession zum Geschäftsbetriebe erhalten.

Es ist auch noch zu erwähnen, daß viele Personen des Mittelstandes am vortheilhaftesten Spareinlagen bei einem auf dem Genossenschaftsprincipe begründeten Credit- und Sparverein, dem sie

als Mitglied beizutreten haben, machen können. Die Mitgliedschaft bei einem solchen Vereine ist bekanntlich, wie wir bereits im 26. Kapitel ausführten, verhältnißmäßig leicht durch gewisse mäßige Einlagen zu erwerben und Diejenigen, welche auf diese Weise sparen, empfangen für ihre Einlagen nicht die niedrigen Zinsen der Sparkasse, sondern als Mitglieder des Credit- und Sparvereins erhalten sie Dividende, welche gewöhnlich dem doppelten Zinsfuße gleichkommt.

Auf ähnliche Art kann man sich übrigens auch bei einer Versicherungsgesellschaft einen besonderen Vortheil sichern, indem man eine Versicherung mit Anspruch auf Gewinnantheil abschließt. Dadurch genießt man in kleinem Maßstabe den Nutzen eines Aktionärs der Gesellschaft, aber ohne die Uebernahme eines besonderen Risikos. Man spart, resp. erwirbt auf diese Weise bei jeder guten Versicherungsgesellschaft durch eine geringe Erhöhung der Prämie mit der Zeit ganz hübsche Beträge, welche nicht in der Versicherungssumme inbegriffen sind, sondern besonders ausgezahlt werden.

33. Kapitel.

Das Sparen und die Sparinstitute.

Mit der Gelegenheit zum vortheilhaften Sparen wächst das Sparen selbst!

Da in Bezug auf ein erfolgreiches Geldsparen die Sparinstitute eine außerordentlich wichtige Rolle spielen, indem sie bequeme und sichere Gelegenheit zum zinstragenden Geldsparen bieten, so muß es auch von großem Werthe sein, auszuführen, was die Sparinstitute in Bezug auf das Sparen leisten und inwiefern eine Vervollkommnung derselben anzustreben ist.

Es steht in dieser Hinsicht thatsächlich ein doppeltes Interesse in Frage, ein privates, welches jeden Einzelnen, der spart oder sparen möchte, angeht, und ein öffentliches, welches die Hebung der allgemeinen Wohlfahrt durch Einführung verbesserter und vermehrter Sparinstitute seitens der Gemeinde- und Staatsbehörden betrifft. Damit nun aber auf dem Gebiete der Sparsamkeit und des Sparkassenwesens weitere Fortschritte zum Nutzen der Einzelnen wie der Gesammtheit gemacht werden können, muß man in weiten Kreisen über den Zusammenhang des Sparens mit den Sparinstituten und

über die Leistungen wie Mängel der letzteren unterrichtet sein, damit das Rad, welches eine Reform der Sparinstitute vorwärts treiben soll, in's Rollen gebracht werden kann.

Von höchstem Werthe sowohl für jeden Bürger als auch für das ganze Volk ist es, daß die Sparsamkeit allgemeiner geübt werde.

In allen Ständen, den oberen, mittleren und unteren, müßte mehr gespart werden. In den oberen sollte es mehr geschehen, theils um einer gefährlichen Verschwendung entgegen zu wirken, theils um den Pflichten der Humanität gegen Nothleidende wirksamer nachzukommen; in den mittleren sollte mehr gespart werden, um besser die Concurrenz der Capitalmassen aushalten und den Wohlstand befestigen und vermehren zu können; in den unteren sollte man sich mehr an das Sparen kleiner und kleinster Beträge gewöhnen, weil dies das einzig sichere Mittel ist, um Nothständen ein Ende zu machen.

Ferner möchten wir aber nicht nur allen Denjenigen, welche mit ihrer wirthschaftlichen Lage unzufrieden sind, die Nothwendigkeit des Sparens ans Herz legen, sondern dieselbe auch allen Denen dringend anrathen, welche nach einigen Jahren der Anstrengung mit Befriedigung auf die Erfolge ihrer Berufsthätigkeit blicken und dann leicht dazu geneigt sind, sich einer gewissen Sorglosigkeit hinzugeben und zu vergessen, daß vor allen Dingen der erreichte erste Wohlstand durch Sparsamkeit auch gefestigt und gesichert werden muß, wenn er in Sturm- und Drangperioden bestehen soll.

Je mehr der inmitten des wirthschaftlichen Lebens stehende und seinen Platz nach allen Richtungen hin in genügendem Maße ausfüllende einzelne Mann eben durch Geschäftstüchtigkeit und praktische Benutzung aller Chancen, welche ihm äußere Verhältnisse bieten, an gedeihlichen Erfolgen in seinem Geschäfte oder in seiner Stellung gewinnt, desto mehr hat der Mann seine Tüchtigkeit nunmehr auch dadurch zu beweisen, daß er das Erworbene im richtigen Sinne des Wortes zusammenhält.

Freilich kann auch hier ein Zuviel geschehen, welches seine Wirkungen alsdann sowohl auf den Betreffenden, wie auch besonders auf seine Umgebung äußert, und das dann weder einem rationellen und vortheilhaften wirthschaftlichen Erwerbssystem entspricht, noch sich in seinen Consequenzen als segensreich erweist. Wir meinen mit diesem „Zuviel" das ängstliche, Herz und Charakter verknöchernde, alle Lust an dem Schönen und Guten, was Natur und Kunst hervorbringt, tödtende Zusammenraffen irdischen Guts, welches zum Selbstzweck des Lebens wird. Mit einem solchen über die Humanität und Nächstenliebe rücksichtslos hinweggehenden

Zusammenraffen irdischer Güter ist auch das übertriebene ängstliche und mißtrauische Zusammenhalten des auf diese Weise Erworbenen verbunden, und es bilden sich diejenigen Untugenden aus, welche wir mit den Worten „Habsucht und Geiz" bezeichnen, und die dem betreffenden Menschen jede wahre und edele Lebensfreude rauben, ihn keinen Gefallen finden lassen am fröhlichen Thun und Treiben der Menschen um ihn her, und alle seine Gedanken nur auf das Eine concentriren, was in seinen Händen eher ein Fluch geworden ist, denn ein Segen — den goldenen Mammon.

Aber wenn Jemand mit dem redlich im offenkundigen Geschäft erworbenen Gewinn maßvoll haushält, ihn entweder in anderweitigen sicheren Unternehmungen selbst anlegt, oder denselben als Nothgroschen für etwaige magere Zeiten zurücklegt, so ist das eine nutzbringende Verwendung des Verdienstes, auf der in solchem Falle stets sichtbarer Segen ruhen wird, indem der Verdienst sich durch seine eigene befruchtende Thätigkeit vermehrt. Diese Vortheile äußern sich aber nicht allein in wirthschaftlicher, sondern auch in moralisch-socialer Hinsicht, indem solche Menschen an innerer Lebensfreudigkeit gewinnen, welche durch gedeihliche Erwerbsverhältnisse und daraus entstehenden Wohlstand erzeugt wird. Diese Eigenschaft wirkt auf ihren Character segensreich zurück, macht sie dem Leben ringsumher zugänglicher, für die Leiden und Freuden der Mitmenschen theilnehmender, macht sie mit einem Worte an Leib und Seele gesunder und besser.

Das ist der ungeheure Nutzen, der aus einem vernünftigen Sparsystem erwächst, und den nicht allein der Einzelne, sondern das ganze auf solchem Wege wandelnde Volk hat.

Je mehr nun an die Stelle von alten abgenutzten Principien durch zeitgemäße Reorganisationen frisches Leben in unseren Handel und Wandel gebracht, und damit unser nationaler Wohlstand erhöht, unser nationales Können vermehrt wird, destomehr ist auch das Auge des Einzelnen wie der Gesammtheit auf bisher mehr in den Hintergrund gedrängte Institutionen und öffentliche Organisationen gelenkt, durch deren Verbesserung und Verallgemeinerung man hofft, nicht allein die wirthschaftlichen Verhältnisse im allgemeinen zu heben, sondern besonders auch auf die Stellung der Einzelnen vortheilhaft einzuwirken hofft.

Eine solche Institution ist ohne Zweifel das Sparkassenwesen, und wenn man von demselben auch nicht eine vollständige Beseitigung oder eine sofortige wesentliche Milderung der großen socialen Tagesfragen erhoffen darf, so wird die Vermehrung des Sparens durch die Vermehrung und Verbesserung der Spargelegenheit, also

der Sparinstitute, die Stellung der mittleren und unteren Klassen, also zumal des kleinen Beamten, Handwerkers, Arbeiters u. s. w. wesentlich günstiger gestalten und dadurch auch für die allgemeine Hebung des Wohlstandes beitragen.

Die Entwickelung des Sparkassenwesens ist in den einzelnen Staaten Deutschlands, wie auch in den anderen Culturländern so ungleichmäßig vorgeschritten und vielfach noch so mangelhaft, daß auf diesem Felde noch viel nachzuholen bleibt.

Das Sparkassenwesen kann vom volkswirthschaftlichen Standpunkte aus doch erst dann als genügend entwickelt betrachtet werden, wenn es Jedermann leichte und bequeme Gelegenheit bietet, die kleinsten Beträge zu sparen, ferner diesen Beträgen einen möglichst hohen Zinsgenuß gewährt, und endlich sie auch zu schneller Verfügung bereit hält.

Dieses Ziel hat die Organisation unseres Sparkassenwesens aber noch lange nicht in der rechten Weise und zumal nicht in Hinblick auf diejenigen Volksklassen, denen das Sparen am meisten Noth thut, erreicht.

Durch die bereits da und dort eingeführten Pfennigsparkassen und Sparmarkensysteme ist es in einigen Orten dem kleinen Mann sehr leicht gemacht, sich einen zinstragenden Nothgroschen zurückzulegen, aber ungeachtet dieser Erleichterung und der Bereitwilligkeit der Regierung zur Unterstützung aller dahingehenden Bestrebungen ist der zahlreichen fluctuirenden Bevölkerung das Sparen noch immer erschwert, und diese unzulänglichen Verhältnisse werden sich nicht wesentlich ändern, wenn nicht das ganze System eine durchgreifende Reform erfährt. Wir müssen auf diese Verallgemeinerung des Themas schon deshalb eingehen, weil dadurch die Vor- und Nachtheile der heutigen Sparkassen für den einzelnen Berufsthätigen sich von selbst ergeben.

Soll das Sparkassenwesen seinen eigentlichen wirthschaftlichen Zweck erfüllen, d. i. sich zu einer wahrhaft volksthümlichen Bank gestalten, so muß sich an jedem Orte, der Geschäftsverkehr besitzt, also in jeder Stadt und in jedem Städtchen eine Sparkasse befinden, welche dem Verkehr von früh bis spät geöffnet ist. Denn das alte Wort vom Verkehr, der mit seinen Mitteln wächst, läßt sich auch auf das Sparen sehr gut anwenden, indem eben da, wo die Gelegenheit zum Sparen oft vorhanden ist, diese Gelegenheit auch oft wahrgenommen wird.

Was wir aber als Hauptbedingung bei einem guten geordneten Sparkassensystem hinstellen müssen, ist, daß die Sparinstitute im Interesse der unvermögenden Leute ihre Ueberschüsse nur zum Besten Der-

jenigen, welche die Spareinlagen machten, verwenden und den betreffenden Sparern außer den üblichen Zinsen alljährlich auch noch nach Maßgabe der Spareinlagen eine Dividende auszahlen sollen.

Die bisher in Deutschland wie in andern Ländern bestehenden Sparkassen sind nämlich gewöhnlich solcher Art, daß den Sparern nicht der volle Genuß ihrer Einlagen nebst Zinsen zu gute kommt, sondern die eingezahlten Summen werden nur mit einer niedrigen Zinsvergütung zurückgezahlt. Man kann zur Hebung des Sparens aber sehr wohl verlangen, daß auch der nach Abzug der Verwaltungskosten und des etwa nöthigen Reservefonds übrig bleibende Reingewinn der Sparinstitute den Sparern zu gute komme.

Die Sparinstitute sind gewöhnlich folgende Arten:

I. Die Vorschußvereine, bei denen die Ueberschüsse zu den Dividenden der Mitglieder und Besoldungen der Directoren u. s. w. dienen;

II. die Sparbanken, bei denen die Ueberschüsse aus den Spareinlagen den Aktionären zu gute kommen;

III. die Sparkassen, deren Ueberschüsse zu einem Reservefonds angesammelt werden und in einem kleinen Theil zu gemeinnützigen Zwecken für die betreffenden Orte, an denen sie sich befinden, also doch zumeist für die Städte, hergegeben werden, und

IV. die städtischen Communalsparkassen, deren Ueberschüsse den Kassen dieser Städte zufließen.

Es ergiebt sich daraus, daß in allen Kategorien die Ueberschüsse den Sparern, sofern sie nicht gleichzeitig Mitglieder des betreffenden Spar- und Vorschußvereins oder Aktionäre der betreffenden Sparbank sind, überhaupt nicht zu gute kommen, sondern denjenigen, die bereits Vermögen haben, bezw. den städtischen Kassen oder, wie bei den Kreiskassen, dem Staate in seiner umfassenden Allgemeinheit, in welche auch die Nichtsparer eingeschlossen sind. So kommt es, daß die Mehrzahl der Sparer, welche insbesondere unter den kleinen auf dem platten Lande wohnenden Leuten zu suchen sind, die Früchte ihrer Ersparnisse nur zum sehr geringen Theil durch verhältnißmäßig geringe Zinserhebung genießen, während der größere Theil des Verdienstes, der durch die Geschäftsmanipulationen mit den Spareinlagen erzielt wird, ihnen nicht zufließt.

Die jetzigen Sparinstitute werden sich voraussichtlich niemals herbei lassen, den Zinsfuß zu Gunsten des Einlegers soweit zu er-

höhen, wie das ohne Zuschuß thunlich sein würde, sondern sie betreiben die Sache vollkommen geschäftsmäßig, d. h. sie wollen dabei noch verdienen. Und dieser Verdienst ist durchaus nicht unbedeutend, denn wenn eine Sparkasse Einlagen in der Gesammthöhe einer Million Mark den Sparern nur zu 3 % verzinst, wie dies ja gewöhnlich der Fall ist, so gewinnt sie immer mindestens 1 % = 10,000 Mark.

Die Verwaltungskosten sind niedrig und absorbiren nicht den Gewinn. Zu dem angegebenen Gewinn tritt aber noch der günstige Umstand, daß für Einlagen, welche ohne Kündigung zurückgefordert werden, die Zinsen des laufenden Halbjahres, Vierteljahres oder Monats überhaupt nicht gezahlt werden, und sonstige Einlagen, welche zwischen den Terminzeiten eingehen, erst vom folgenden Termin ab verzinst werden, nicht aber vom Datum der Einlage an gerechnet. Im Allgemeinen müssen wir sagen, daß wir von den heutigen Sparinstituten den städtischen Sparkassen noch immer den Vorzug geben, zumal dieselben schon in Bezug auf Sicherheit der Anlage und Bequemlichkeit für die umwohnenden Interessenten den übrigen Instituten meist vorzuziehen sind.

Wir stehen auch nicht an, bezüglich der bereits vorhandenen Sparinstitute, anzuerkennen, daß dieselben trotz ihrer Unvollkommenheit und Unzulänglichkeit einen durchaus wohlthätigen Einfluß auf die Hebung des Wohlstandes ausgeübt haben, dessen Aeußerungen wir schon vorhin ausdrücklich hervorhoben Es geht dies schon aus der von Jahr zu Jahr erheblicher werdenden Zunahme der Gesammt-Spareinlagen und der Vermehrung der Sparkassen selbst in fast allen Culturstaaten hervor.

Um in dieser Hinsicht mit Hülfe einer statistischen Uebersicht die Bedeutung der Sparinstitute zu beleuchten, wollen wir wenigstens von einigen deutschen Staaten Beispiele erwähnen, wobei wir ausdrücklich bemerken, daß in den meisten übrigen Culturländern ähnliche Verhältnisse obwalten.

Die Spareinlagen in den Sparkassen betrugen im Königreiche Preußen:

im	Jahre	1879	1324	Mill.	Mark.
„	„	1880	1476,8	„	„
„	„	1881	1592,9	„	„
„	„	1882	1707,5	„	„
„	„	1883	1817,5	„	„
„	„	1884	1965,7	„	„
„	„	1885	2100,3	„	„

Von denselben entfielen auf die städtischen Sparkassen:

1879	628,5	Mill.	Mark.
1880	656,5	„	„
1881	860,3	„	„
1882	808,0	„	„
1883	859,7	„	„
1884	929,9	„	„
1885	999,0	„	„

Dieselben sind am meisten entwickelt und benutzt worden.

Die Kreis- und Amtssparkassen hatten an Einlagen·

1879	387	Mill.	Mark.
1880	413,9	„	„
1881	476,0	„	„
1882	497,4	„	„
1883	532,8	„	„
1884	579,4	„	„
1885	617	„	„

Es folgen die Vereinssparkassen mit folgenden Einlagen:

1879	74	Mill.	Mark.
1880	79	„	„
1881	85	„	„
1882	245,6	„	„
1883	310,5	„	„
1884	328,0	„	„
1885	351,8	„	„

Der Sprung von 1881 auf 1882 ist durch die Zuwendung der Einlagen der Landbevölkerung erfolgt.

Die Kirchspiel-, Provinzial- und ständischen Sparkassen haben Einlagen von je etwa 40 — 50 Millionen Mark jährlich mit successiver Steigerung aufzuweisen, nur die Bezirkssparkassen haben es im letzten Jahr noch nicht auf einen höheren Betrag als auf 6,9 Mill. Mark gebracht.

Auch in Sachsen und Württemberg ist das Sparkassenwesen außerordentlich ausgebildet und im ersten Lande stieg die Zahl der Institute von 93 im Jahre 1848 auf 188 im Jahre 1883, welche letzteren eine Einzahlung von 88 Mill. Mark aufwiesen.

Ungeachtet solcher erfreulichen und für die Intelligenz, Moral und wirthschaftliche Prosperität des deutschen Volkes entschieden

günstiges Zeugniß ablegender Thatsachen halten wir zur intensiven Förderung des Sparsamkeitstriebes sowohl, als auch in Bezug auf die Kapitalsansammlung von Seiten der unteren Volksklassen die heutigen Sparkassen nicht für zeitgemäß, und zwar schon aus dem Grunde nicht, weil die Spargelegenheit dem Arbeiter und kleinen Handwerker nicht nur sehr nahe gelegt werden, sondern dem Sparer, — und dies gilt von dem weniger gebildeten Theil, — die ganze Geschäftshandhabung in Bezug auf Verlustrisiko so klar sein muß, daß ihm auch nicht der allermindeste Zweifel über die Geschäftssicherheit aufstoßen kann. Uebrigens sei nebenbei bemerkt, daß die Einführung der den Sparverkehr und die Sparlust hebenden Sparmarken leider auch noch nicht durchgängig erfolgt ist.

Alle derartigen Vortheile bieten sich nun in der wirksamsten und einwandfreiesten Einrichtung, im Postsparkassensystem, dar, da der kleine Mann ein unbegrenztes Vertrauen in die Sicherheit der Geschäftsführung nur dem Staate zuwendet. Der Staat hat keinen Grund, in den Spareinlagen neue Einnahmequellen zu suchen und die Spargelegenheit wird jedem durch die Postämter, die sich auch in den kleinsten Städten und großen Dörfern befinden, am geeignetsten geboten. Die bisher bestehenden Sparinstitute können dieselben Vortheile bei gleicher Gemeinnützigkeit nicht bieten und vor den allgemeinen Interessen müssen auch die Sonderinteressen der Gemeinden und Gesellschaften zurücktreten. Uebrigens glauben wir, daß neben den staatlichen Postsparkassen die bisherigen Sparinstitute recht gut weiter bestehen können. Wie viele weit günstigere Erfolge würden wir bei dem sprüchwörtlichen Sparsamkeitstrieb der Deutschen erzielen, wenn bei verbesserter und verallgemeinerter Organisation der Institute der kleine Mann sich zur Einlage der Minimalsätze veranlaßt sehen könnte.

Was zunächst die Idee der Postsparkassen anbelangt, so ist dieselbe durchaus nicht neu. In England hat man dieselben bereits seit mehreren Jahren eingeführt, und sie prosperiren so gut, daß sich die Zahl der Einlagen im Jahre 1881 gegen das Vorjahr um 422000 sh. und das Guthaben um $2^1/_2$ Mill. vermehrt hat. Auch in Oesterreich haben die Postsparkassen schon Eingang in die unteren Stände gefunden. Bei uns in Deutschland, wo die Postsparkassen in Württemberg eingeführt sind, hat man sich mehrfach mit der wichtigen Frage der allgemeinen Einführung solcher Sparkassen beschäftigt, und mit vollem Rechte, denn wenn man bemüht ist, für den Unterhalt der ärmeren Klassen auf dem Gesetzeswege Erleichterungen zu schaffen, so muß auch den Arbeitern ein sicherer Weg gezeigt werden, auf dem sie selbst ihr Bestes zur Hebung

ihrer Verhältnisse beitragen können. Dies würde sich unter Anderem dadurch erreichen lassen, wenn jede Postanstalt verpflichtet wäre, Spargelder in baar von 50 Pf. bis 100 M. gegen Quittung in einem auf den Namen des Sparers lautenden Buche anzunehmen. Erreicht der Betrag eines Quittungsbuches 510 Mark, so ist der Inhaber berechtigt, den Ankauf eines Reichsschuldscheins von 500 Mark unter Einreichung eines Quittungsbuches bei den Filialen der Reichsbank zu beantragen. Die auf diese Weise eingeführte Sparmethode würde die Sicherheit der Einlage für sich haben, und alle schwindelhaften Institute und Machinationen in Bezug auf das Sparen und die Anlage ersparter Summen am wirksamsten vernichten.

Wir hielten es für nöthig, die Idee der Postsparkassen hier ebenfalls kurz zu beleuchten, müssen aber mit der Thatsache rechnen, daß die allgemeine Einführung derselben noch nicht erfolgt ist, und wir daher auf die vorhandenen Sparinstitute angewiesen sind. Die städtischen Sparkassen bieten insofern Vortheile, als sie erstens gewöhnlich einen höheren Zins zahlen wie die übrigen, und man zweitens Einlagen ohne vorherige Kündigung bei ihnen leichter zurückerhalten kann. Manche anderen Kassen gewähren wieder gewisse Vortheile gegenüber manchen Nachtheilen, und man wird gut thun, die örtlichen Verhältnisse bei der Wahl der Kasse, der man seine Ersparnisse anvertraut, zu berücksichtigen und als maßgebend zu betrachten, denn Spareinlagen in einem anderen Orte, als man wohnt, zu machen, wenn in dem Wohnorte ein Sparinstitut existirt, dürfte im Allgemeinen nicht zu empfehlen sein.

Noch müssen wir auch erwähnen, daß eine ganze Reihe von hochachtbaren Gesellschaften und Vereinen, zumal auch die von den Creditgenossenschaften gegründeten Sparkassen, das gleiche Vertrauen wie die städtischen Sparinstitute verdienen, und daß man, wie schon erwähnt, gegenwärtig nicht leicht einem Schwindelunternehmen nach Art der verkrachten Dachauer Bank der Adele Spitzeder in Bezug auf die Anlage seiner Ersparnisse in die Arme fällt, wenn man die Augen offen hat.

Auch eine Anzahl Bankhäuser, die sich ein entsprechendes Ansehen erworben haben, verdienen in Bezug auf das Anlegen ersparter Gelder ein großes Vertrauen und kommen ihren Geschäftsfreunden auch meistens mit größter Coulanz entgegen.

Zu warnen ist nur vor den sogenannten „Winkelbankiers," welche sich in der Regel dadurch, daß sie hohe Zinsen oder bedeutende Gewinne für das eingelegte Capital versprechen, Vertrauen und Geld erschwindeln.

34. Kapitel.

Das Capital und der Capitalerwerb.

Mit des Capitales Kraft
Wack're Arbeit doppelt schafft.

Wollte man von dem Begriffe Capital eine kurze, treffende Erklärung geben, so würde man es schwerlich in einer den Nagel auf den Kopf treffenden Weise fertig bringen. Ist es doch eine Thatsache, daß die größten Nationalökonomen sich mit ihren Definitionen über den „Capitalbegriff" noch lange nicht geeinigt haben und unter ihnen sogar noch Meinungsverschiedenheiten darüber bestehen, was Alles zum Capital hinzuzurechnen sei. Wir verzichten daher auch auf den Versuch, mit einem neuen Schlagworte das Wesen des Capitals zu erklären, zumal man trotz des Mangels einer allgemein angenommenen wissenschaftlichen Erklärung des Capitalbegriffs in weiten Kreisen eine richtige Vorstellung von dem Wesen und der Bedeutung des Capitals hat.

In wirthschaftlicher Beziehung bedeutet das Capital zunächst offenbar „angehäufte Arbeit", resp. „angesammeltes verwerthbares Gut." Da nun das Vorhandensein von aufgesparter Arbeit oder angesammelten Werthgegenständen nicht ohne die Thätigkeit des Menschen denkbar ist, so gehört im weiteren Sinne der ganze Mensch mit seiner Arbeitskraft, seiner fachmännischen Tüchtigkeit, seiner Bildung und Gesittung zur Capitalbildung, und man könnte auch mit vollem Rechte sagen, daß der tüchtige Mensch in sich selbst ein Capital repräsentirt.

Wir wissen nun aber ferner, daß es in der Culturwelt einen allgemeinen Werthmesser und Ausgleicher für alle Leistungen und Güter giebt, nämlich das Geld. Mit demselben kann man Arbeitskräfte, Rohstoffe, fertige Waaren, Maschinen, Geräthschaften, Grundstücke, kurzum Alles, was als ein Capital auftritt, erwerben, also repräsentirt jede Geldsumme ein Capital und man nennt deshalb auch schlechtweg jede größere Menge Geld ein Capital.

Zweifellos ist nun aber auch das Geldcapital für den wirthschaftlichen Erfolg das wichtigste Capital. Denn so unentbehrlich auch Kenntnisse, Arbeitskräfte, rohe und fertige Stoffe, Maschinen, Werkzeuge, Geräthe und Grundstücke im Wirthschaftsleben sind, und so zweifellos sie alle auch Capitale repräsentiren, so muß doch mit der Thatsache gerechnet werden, daß man mit dem gehörigen Geldcapitale wohl zu jeder Zeit Arbeitskräfte,

Waaren aller Art, Grundstücke u. s. w., und meistens auch unter günstigen Bedingungen erwerben kann, aber durchaus nicht in der Lage ist, diese Arbeits- und Gütercapitalien immer rasch und vortheilhaft in ein Geldcapital umzuwandeln.

Erhellt schon daraus die große wirthschaftliche Ueberlegenheit des Geldcapitales vor den Wissens-, Arbeits- und Gütercapitalien, so muß uns dieselbe aber noch größer bedünken, wenn wir in Erwägung ziehen, daß das Capital der Kenntnisse und Arbeitskräfte durch Krankheit und Alter verschwinden, und dasjenige der landwirthschaftlichen, industriellen, wissenschaftlichen und künstlerischen Erzeugnisse, sammt denjenigen der Grundstücke durch Mangel an Nachfrage unveräußerlich bleiben und daher bedeutend entwerthet werden kann, während man in solche Verlegenheiten mit dem Geldcapitale niemals kommt, denn Krankheit und Alter des Capitalisten vermindern den Werth seines Capitales an sich nicht.

Ein Geldcapital ist überhaupt stets leicht zu verwerthen, das heißt, für Geld erhält man schließlich immer das, was man braucht, man kann sich desselben also nöthigenfalls stets mit Vortheil bedienen.

Das Geldcapital ist also im Wirthschaftsleben nicht nur das Universalmittel, um die Erfolge seiner Bestrebungen und Leistungen zu erhöhen, sondern ist auch im Stande, die Folgen von Verlusten und Nothlagen fern zu halten oder doch wesentlich zu mildern.

Es ist somit der werthvollste Hebel zur Wohlstandsbegründung, und jeder vernünftige Mensch sollte mit Eifer danach streben, ein entsprechendes Geldcapital zu erlangen oder sein bereits vorhandenes zu erhalten und zu vermehren.

Blicken wir nun in das Leben und Treiben der Menschen, so macht man gewöhnlich die Beobachtung, daß Diejenigen, welche ein Capital besitzen, in der Regel für besondere Glückskinder angesehen werden, indem man in oberflächlicher Weise annimmt, daß die sogenannten Capitalisten nur in Folge von besonders glücklichen Verhältnissen in den Besitz ihrer Capitalien gelangt seien.

Es soll nun nicht bestritten werden, daß viele Personen durch Erbschaften, reiche Heirathen und ähnliche günstige Umstände in den Besitz von Capital gelangen, aber durchaus falsch und geradezu frevelhaft ist es, in dieser Art des Capitalerwerbes die einzige Möglichkeit desselben zu sehen und in den Capitalisten eine derartig bevorzugte Menschenklasse zu erblicken, daß sie ein ausschließliches Privilegium auf den Capitalbesitz und die ertragsreichere Ausnutzung des Wirthschaftslebens hätten.

Alle anderen Menschen, die noch kein Capital besitzen, sind

vielmehr, falls sie es nur richtig anfangen, ebenfalls in der Lage, sich ein Capital zu erwerben, um mit dessen Hülfe entweder die Resultate ihrer Erwerbsthätigkeit zu erhöhen oder für Zeiten des Mangels Vorsorge zu treffen.

Es mag diese Behauptung Vielen, zumal Solchen, deren Urtheil von den socialistischen Irrlehren oder von bitteren persönlichen Erfahrungen getrübt ist, für falsch oder übertrieben erscheinen, thatsächlich ist sie aber richtig, wie wir näher beweisen werden.

Als erste Bedingung für Diejenigen, welche noch kein Capital besitzen, aber sich ein solches erwerben wollen, gilt freilich, daß sie nach dem betreffenden Ziele mit den rechten Mitteln streben und mit der Anwendung derselben sobald als möglich beginnen.

Die rechten und sehr zuverlässigen Mittel zum Capitalerwerb sind aber ohne Zweifel zunächst Arbeit und Sparsamkeit, welche auf die bereits von uns wiederholt geschilderte Art angewandt werden und die Rentabilität im Erwerbsleben herstellen müssen. Mit Hülfe der Arbeit und Tüchtigkeit, welche dafür zu sorgen haben, daß die Einnahmen so viel als möglich wachsen, und unter emsiger Mitwirkung der Sparsamkeit, welche die Ausgaben in vernünftiger Weise zu vermindern hat, muß im Wirthschaftsleben jedes Menschen die Rentabilität zu erreichen sein, welche Ueberschüsse an baarem Geld hervorbringt.

Diese Ueberschüsse sind die eigentliche Quelle aller Capitalsbildung und alle tüchtigen Wirthschafter, zumal solche, welche einst mit leeren Händen in das Erwerbsleben traten und später in den Besitz von Millionen gelangten, haben sich auf diese Weise ihr Capital geschaffen und ergänzt.

An diesem wirthschaftlichen Gesetze ändert die Beobachtung, daß man auch durch Erbschaften und reiche Heirathen ein Capital erlangen kann, nicht das Geringste.

Solche Erbschaften und Heirathen können doch nur dann gemacht werden, wenn nach dem erwähnten Wirthschaftsgesetze die betreffenden Vorfahren oder Schwiegerväter Capital und Vermögen erworben haben. Denn Erbschaften, reiche Heirathen u. s. w. sind doch nur ausnahmsweise günstige Gelegenheiten, Capitalien, die andere erworben, an sich zu bringen, während die eigentliche Capital- und Vermögensbildung ihren wahren Ursprung doch nicht in dem Glücksumstande einer Erbschaft, reichen Heirath, Schenkung u. s. w., sondern eben nur in der durch Arbeit und Sparsamkeit erzielten Rentabilität des Wirthschaftslebens haben kann.

Welcher arbeitstüchtige und sparsame Mensch sollte nun aber,

wenn er es richtig anfängt, daran verhindert sein, auch Ueberschüsse von seinen Einnahmen zu erzielen und ein seinen Verhältnissen entsprechendes Capital zu erwerben?

Viele Menschen begehen freilich den großen, oft nicht wieder gut zu machenden Fehler, daß sie sich in den in Bezug auf den Capitalerwerb günstigsten Zeiten ihres Lebens gar nicht um die Erreichung der Rentabilität und die Erwerbung eines Capitals kümmern und erst in ungünstigen Verhältnissen die Augen öffnen, und nun das Versäumte nachholen wollen. Es ist aber doch klar, daß die Unterlassungssünden, welche man in den besten Schaffensjahren bezüglich des Geld- und Capitalsparens begangen hat, in späteren schwierigen Erwerbsverhältnissen auch durch große Anstrengungen nicht immer wieder ausgeglichen werden können. Diese durch tausend Erfahrungen bestätigte Thatsache dürfte wohl einen ziemlich deutlichen Aufschluß darüber geben, warum viele Menschen bisher noch nicht in den Besitz von Capital und Vermögen gelangt sind.

Ein anderer Fehler, der den Capitalerwerb bei vielen Personen unmöglich macht, besteht darin, daß sie sich zwar ein Capital sammeln möchten, aber sich durch Thorheit und Vertrauensseligkeit in eine Lage gebracht haben, in der sie dies nicht zu thun vermögen.

Es sind dies die zahllosen Fälle, in denen unter falschen Voraussetzungen und verkehrten Ansichten ein Beruf ergriffen oder ein Unternehmen begonnen wird. Wir dürfen auch nicht außer Acht lassen, daß in die Kategorie dieses die Capitals- und Wohlstandsbildung verhindernden Fehlers die zu frühzeitigen und nicht gehörig überlegten Verheirathungen gehören. Diese führen wohl zu den erhöhten Ausgaben eines Familienunterhalts, aber die Frage, ob auch die entsprechenden Einnahmen vorhanden sein werden, ist dabei leichtsinnig behandelt worden, und es ist klar, daß ein auf diese Weise verursachter Nothstand schwer zu beseitigen ist.

Ein dritter Fehler, und vielleicht der größte und verhängnißvollste, wird in Bezug auf den Capitalerwerb ferner dadurch begangen, daß derselbe mit verkehrten Mitteln erstrebt wird.

Die gewöhnlichste Verkehrtheit besteht in dieser Hinsicht darin, daß man nicht das ausdauernde Schaffen und Sparen für die ersten nothwendigen Bedingungen zur Erlangung eines Capitals hält, sondern auf bequemere Arten dieses Ziel erreichen will.

Diese bequemeren Arten, Capital und Vermögen zu erwerben, giebt es nun wohl, wie z. B. Erbschaften, reiche Heirathen, Lotteriegewinne, waghalsige Speculationen, halbe und ganze Schwindeleien u. s. w.

Jeder, der seine Vernunft gebrauchen will, muß aber doch einsehen, daß diese Arten, leicht und rasch reich zu werden, entweder besonders günstige Ausnahmefälle, die nur einem verschwindenden Bruchtheile der gesammten Bevölkerung zu gute kommen können, oder halsbrecherische Manipulationen, bei denen man das, was man an Vermögen und Ehre noch besitzt, auf das Spiel setzt, sind.

Wer also auf diese bequemen Arten, ein Capital zu erlangen, rechnet, begeht die leicht verhängnißvoll werdende Thorheit, daß er für sich das Eintreffen eines außergewöhnlichen glücklichen Ausnahmefalles in Anspruch nimmt. Auf diesen glücklichen Fall, der unter Tausenden naturgemäß nur Einem oder Einigen passiren oder gelingen kann, stützen also alle diejenigen Personen, welche schnell und leicht reich werden wollen, ihre Berechnungen, und verrechnen sich dabei meistens gründlich. Denn wie kann denn eine Speculation auf leichten Capitalerwerb, welche nach der Lage der Dinge nur ganz ausnahmsweise zum Gelingen führt, sich anders als in der großen Mehrheit der Fälle verfehlt erweisen!

Aber nicht nur das gewöhnliche Fehlschlagen solcher seichten oder waghalsigen Speculationen bezüglich des bequemen Capitalerwerbs an sich verursacht dergleichen Personen großen wirthschaftlichen Nachtheil, sondern derselbe liegt auch hauptsächlich darin, daß, während sie auf Unwahrscheinliches und Unmögliches ihre eiteln Hoffnungen setzen, sie Zeit und Gelegenheit verlieren, das Sichere, das Wahrscheinliche und das Mögliche zu erreichen.

Die ersten Erfordernisse für den sicheren Capitalerwerb sind und bleiben eben Schaffenstüchtigkeit und Sparsamkeit, und man wird leicht einsehen, welche Nachtheile denjenigen Personen erwachsen müssen, welche eine Reihe von Jahren die Berufsthätigkeit hintenansetzten und die Sparsamkeit verachteten und die auf diese Weise verursachten Versäumnisse mit eiteln Hoffnungen und ebenso kühnen als auch meistens verfehlten Speculationen wett zu machen suchten.

Man verzichte also auf dergleichen gewöhnlich ganz nutzlose Experimente und greife, um zu Vermögen, resp. um vor allen Dingen zu dem richtigen Fundamente des Capitalerwerbes zu gelangen, zu den richtigen Mitteln, welche allein die fleißige Schaffensthätigkeit und die umsichtige, kluge Sparsamkeit bieten.

Wir würden nun offenbar in eine ganze Reihe von Wiederholungen verfallen müssen, wenn wir alle die Mittel hier nochmals erwähnen wollten, welche zur Erhöhung der Erwerbsthätigkeit und zur Bildung von Capitalien dienen. Diese Mittel wurden ja be-

reits zum großen Theile und in der mannigfaltigsten Weise in den bisherigen Kapiteln der „praktischen Erwerbslehre" klar gelegt.

Freilich sind noch eine Anzahl Fragen, welche nicht nur hinsichtlich des Capital- und Vermögenserwerbes, sondern auch bezüglich der Begründung, Erhaltung und Vermehrung eine entscheidende Wichtigkeit besitzen, zu behandeln.

Es betrifft dies zunächst die Erwerbung von Geld und Capital durch das Capital, und zwar sowohl für die Fälle, in denen es sich noch in seinen bescheidenen Anfängen als auch für jene, in welchen es sich in seiner großen und machtvollen Entwickelung befindet. Es ist danach also die Frage zu behandeln, wie man Capitalien in richtiger Weise zur Vermögens- und Wohlstandsbildung verwerthet.

Daran reiht sich dann ganz naturgemäß die Lehre von dem Wesen und den Bedingungen richtiger und deshalb meistens glücklicher Speculationen. Denn so sehr wir uns auch gegen die verkehrten Speculationen aussprechen mußten, ebenso sehr müssen wir doch auch betonen, daß die richtige und vernünftige Speculation einer der werthvollsten Hebel im Berufs- und Erwerbsleben aller Menschen und keineswegs nur eine Domäne gewisser Kreise ist. Die Speculationen in ihrer rechten Weise dienen vielmehr auf allen Gebieten des menschlichen Strebens und Schaffens dazu, wünschenswerthe, gute Ziele theils rasch, theils unter Entfaltung großer Ausdauer und Zähigkeit erreichen zu helfen, und es kann schwerlich ein Mensch vorwärts kommen, wenn er nicht in der Weise, wie es seine Stellung verlangt, zu speculiren versteht. Daß es sich hierbei nicht in der Hauptsache um die reinen Geld- resp. Börsenspeculationen handeln kann, brauchen wir wohl kaum zu erwähnen.

Die Geld- und Börsenspeculationen sind natürlich auch von großer Wichtigkeit für das Wirthschaftsleben, aber sie sind von volkswirthschaftlichem Standpunkte aus betrachtet doch nur eine Specialität auf dem ungeheueren und mannigfaltigen Speculationsgebiete und werden daher auch als solche später behandelt.

Daß hinsichtlich des Capital- und Vermögenserwerbes die Sicherung des vorhandenen Besitzes vor allerlei Gefahren auch scharf in das Auge gefaßt werden muß, wenn man auf der Bahn, die zu neuen Besitzthümern führen soll, sicher gehen und in keine Wüsteneien und Abgründe gerathen soll, dies ist geradezu eine unerläßliche Bedingung, zumal es eine fast noch schwerere Kunst ist, das Erworbene zu erhalten und zu vermehren, als etwas zu erwerben.

Wir müssen deshalb nicht nur auf eine Reihe der verhängniß-

vollsten Irrthümer und Mißgriffe im Erwerbsleben aufmerksam machen, sondern auch Anleitung über die Anwendung zuverlässiger Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste geben. Aus gleichem Grunde ist es auch nöthig, eine Reihe vernünftiger Rathschläge in verschiedenen Fällen der wirthschaftlichen Bedrängniß zu bieten, weil in solchen oft die größten Thorheiten dadurch begangen werden, daß man entweder die Lage für viel schlimmer hält als sie wirklich ist, und in der Uebereilung Fehler über Fehler begeht, oder in wirklich schlimmen Fällen nicht rechtzeitig dasjenige zu retten unternimmt, was noch zu retten war.

Bei dem Streben nach Capital und Vermögenserwerb darf schließlich nicht außer Acht gelassen werden, daß außerordentliche Erwerbsquellen und Nebenerwerbe der mannigfaltigsten Art für eine große Anzahl von Menschen fast das einzige Mittel sind, um diejenigen Einnahmen zu erlangen, welche Ueberschüsse an barem Gelde und somit die Capitals- und Vermögensbildung erst möglich machen. Diese Art, seine Einnahmen zu vermehren, gleicht der Erschließung einer bisher nicht gekannten Hülfsquelle. Diese spielt bei der Vermögens- und Wohlstandsbildung in Hinblick auf die oft unzulänglichen Erwerbsverhältnisse vieler Menschen eine so wichtige Rolle, daß ihr das größte und mannigfaltigste Kapitel dieses Buches gewidmet ist.

---

35. Kapitel.

Die Capitalanlage.

(1. Allgemeine Klugheitsregeln. 2. Capitalverwendung behufs Erwerbung werthvoller Kenntnisse. 3. Capitalanlage in berufsmäßigen Unternehmungen. 4. Capitalanlage in offenen Theilhabergeschäften. 5. Capitalanlage in Unternehmungen, mit denen keine berufsmäßige Erwerbsthätigkeit verknüpft ist: a. in städtischen Grundstücken, b. in Landgütern, c. in stillen Theilhabergeschäften, d. bei Kommanditgesellschaften, e. in Aktienunternehmungen. 6. Capitalanlage in Nebenerwerben. 7. Capitalanlage in Darlehen, Hypotheken, Staatsschuldenscheinen und anderen Werthpapieren.)

1. Allgemeine Klugheitsregeln.

Sobald man in den Besitz eines Capitales gelangt ist und daran denkt, dasselbe richtig zu verwerthen und nutzbringend anzulegen, muß man sich sehr davor hüten, diese Aufgabe als eine leichte aufzufassen oder ihre Lösung von einem beschränkten Gesichtspunkte aus zu betreiben.

Das Capital soll, wirthschaftlich betrachtet, dazu dienen, Lei-

stungen aller Art zu erhöhen. Dies vermag das Capital an sich aber nicht, sondern es gehört dazu immer noch eine Arbeit, mit welcher im Bunde das Capital erst in der gehörigen Weise wirklich verwerthet werden kann.

Es ist nun aber nicht nothwendig, daß ein Capitalist selbst mit seinem Capitale arbeitet, denn er kann durch Verleihen desselben die eigentliche wirthschaftliche Verwendung seines Geldes anderen Personen überlassen.

Sowohl die Verwerthung eines eigenen Capitals als auch die eines geliehenen ist aber auf tausend Arten möglich, die Capitalisten und die durch Aufnahme von Darlehen in Capitalbesitz gelangten Personen oder Genossenschaften müssen daher, wenn sie den rechten Nutzen von dem Gelde haben wollen, es verstehen, diejenige Art der Capitalanlage vorzunehmen, welche nach Maßgabe ihrer Verhältnisse die zweckentsprechendste ist.

Fassen wir zunächst nur die Stellung des Capitalisten in's Auge, so erhellt aus den erwähnten Eigenschaften und Zwecken des Capitals, daß er bei der Verwerthung seines Capitals nicht etwa nur die Erzielung eines Zins- oder Rentengenusses im Auge haben, sondern der hohen culturwirthschaftlichen Bedeutung des Capitals entsprechend ausfindig machen muß, welche Verwerthung, resp. Anlage des Capitals für ihn die beste sein wird.

Daß in dieser Hinsicht in Anbetracht der mannigfaltigen persönlichen Verhältnisse und der wechselnden wirthschaftlichen Zustände keine allgemeinen festen Regeln aufgestellt werden können, muß ohne Weiteres einleuchten. Wir können nach der Lage der Dinge nur eine Reihe von Aufklärungen über die zahlreichen und oft sehr verschiedenartigen Punkte, welche bei der Capitalanlage in Frage kommen, geben, wodurch jeder aufmerksame Urtheiler in gehöriger Weise darüber unterrichtet wird, wenn und wie Capitalien mit Vortheil zu verwerthen sind.

Als erste Regel, um bei der Capitalanlage nicht von vornherein einen verhängnißvollen Fehler zu machen, gilt, daß man überhaupt den Werth seines baaren Geldbesitzes nicht überschätzt, sich nicht von übertriebenen Hoffnungen bethören und nicht von übereilten Entschlüssen zu Thorheiten hinreißen läßt, sondern sowohl sich als auch andere verständige und ehrenhafte Männer öfters fragt, ob die geplante Verwerthung des Capitals wohl eine zweckmäßige sein werde.

Leute, welche durch Schaffenstüchtigkeit und Sparsamkeit allmählich in den Besitz von Capitalien gelangt sind, werden, wenn sie nicht in beschränkten Verhältnissen leben, allerdings so leicht

nicht in Uebereilungen bezüglich der Anlage ihrer baaren Geldsummen gerathen, aber Personen, welche plötzlich und ohne große Mühe durch Erbschaften, Lotteriegewinne, glückliche Speculationen, ausnahmsweise hohe Geschäftsgewinne u. s. w. Capitalisten werden, haben sich sehr vor den erwähnten Fehlern zu hüten, weil der mühelos erworbene und oft unerwartete Capitalbesitz sie nicht selten übermüthig macht und in eine Art Glückstaumel versetzt, der das geistige Auge bezüglich einer richtigen Beurtheilung der Dinge trübt.

Ehe man zur weiteren und besser lohnen sollenden Anlage eines Capitals schreitet, hat man auch besonders zu prüfen, ob für den gewissen Zweck, den man im Auge hat, der Capitalbesitz genügen oder ob es nicht besser sein wird, erst noch einige Jahre für die Vermehrung desselben Sorge zu tragen.

Nachdem man also diesen Vorbedingungen in Bezug auf eine vortheilhafte Capitalanlage entsprochen hat, muß man nunmehr der besonderen Prüfung seiner Verhältnisse näher treten und klarzulegen suchen,

erstens, ob es rathsam erscheint, das ganze Capital, welches man besitzt, oder nur einen Theil desselben zur Vervollkommnung seiner Kenntnisse und Bildung zu benutzen, oder ob

zweitens, es vortheilhaft erscheint, das Capital ganz oder theilweise in eigenen Unternehmungen anzulegen, oder ob

drittens, es für besser gehalten werden muß, von der direkten eigenen Verwerthung des Capitales abzusehen und dasselbe leihweise anderweitig zu vergeben.

2. Capitalverwendung behufs Erwerbung werthvoller Kentnisse.

Was die zuerst erwähnte Art der Capitalanlage in der Form einer Vervollkommnung seiner Kenntnisse und Bildung anbetrifft, so muß zunächst bemerkt werden, daß trotz unseres in vieler Hinsicht aufgeklärten Zeitalters doch noch viele Capitalisten einseitig genug sind, das Geld höher zu schätzen als eine gehörige Ausbildung und eine Umwandlung von Capitalien in die Schätze höherer Bildung und besserer Fachkenntnisse geringschätzig behandeln und, was das Schlimmste ist, diese verkehrte Gesinnungsart auch auf ihre Kinder übertragen, indem sie denselben oft wohl eine „feine Erziehung", aber keine wirklich gediegene Ausbildung zu Theil werden lassen.

Gute Kenntnisse und Arbeit sind aber zu dauernder rechten Verwerthung von Capitalien nicht nur nöthig, sondern sie werden im thätigen Leben am Ende auch immer mächtiger bleiben als das bloße Geld. Deshalb muß jeder Mensch, der wohl Capital, aber

noch eine unvollkommene Ausbildung, welche leicht die höheren Arbeitsleistungen und besseren Arbeitserträge selbst in Verbindung mit dem Capital unmöglich macht, besitzt, entschieden darauf bedacht sein, sein Wissen auf die geeignete Art zu vervollkommenen. Ganz besonders ist dies natürlich dann allgemein zu empfehlen, wenn der betreffende Capitalist noch in den Jahren ist, wo man seine Kenntnisse vermehren kann.

Aber auch in vorgerückterem Alter können viele Personen noch zu ihrem großen Vortheil kleinere Ersparnisse oder wirkliche Capitalien in der Erwerbung von Kenntnissen anlegen. Man kann dies an dem Kaufmann beobachten, der die Erlernung fremder Sprachen und die Unkosten einer großen Reise nicht scheut, um sich im Auslande neue Absatzgebiete für seine Waaren zu erschließen oder von dort einen neuen Artikel in das Inland einzuführen. Man sieht dies ferner an dem Industriellen, der sich auf ähnliche Weise wie der Kaufmann Kenntniß von der Absatzfähigkeit seiner Producte in fernen Ländern verschafft oder dort ganz neue Arten der Fabrikation kennen lernt und mit großem Nutzen bei sich einführt. Zu ähnlichen Vortheilen kann auch der mittlere und kleinere Gewerbetreibende kommen, wenn er durch zeitgemäßes Vorwärtsschreiten in seinem Fache zu höheren Leistungen gelangt. Werthvolle Fortschritte kann ferner auch der Landwirth dadurch erzielen, daß er fortwährend sein Wissen bereichert und selbst Reisen in das Ausland nicht scheut, um ertragreichere Fruchtarten bauen und lohnendere Viehzucht treiben zu lernen. Endlich sind auch Gelehrte, Aerzte, Officiere und Beamte sehr wohl im Stande, auch nach der Zeit der gewöhnlichen Examina Capitalien gerade in der Weise am besten für ihr Vorwärtskommen zu benutzen, daß sie ihre Kenntnisse und Forschungen derartig fördern, daß sie fachmännische Fortschritte zeitigen oder gar wichtige neue Errungenschaften erzielen.

Freilich wird man in den meisten Fällen wohl thun, zu diesen Bildungs- und Forschungszwecken nicht das ganze verfügbare Capital zu benutzen, resp. in die Erlangung der betreffenden Kenntnisse umzusetzen, sondern es ist rathsam, hierzu nur einen Theil seiner Baarmittel zu verwerthen. Es ist dies besonders dann am Platze, wenn man nach der Erwerbung der betreffenden Kenntnisse zu selbstständigen Unternehmungen, zu welchen man doch wiederum Capital braucht, schreiten will. Es kommen jedoch auch viele Fälle vor, in denen zumal der jüngere Mann genöthigt ist, sein ganzes Vermögen anzuwenden, um das ersehnte Ziel der Ausbildung und der Kenntnisse erreichen zu können und diese vollständige Verwendung eines Capitals ist dann auch zu billigen, da erstens eine

Halbheit in dem Wissen und der Bildung ihren Zweck nicht zu erfüllen vermag, und zweitens für die hoffnungsfreudige, thatkräftige und unternehmungslustige Jugend Wissensschätze werthvoller erscheinen müssen als Geldschätze, zumal auch der wackere und in seinem Fache sowie der Welt gegenüber durchgebildete Mann gerade nach der Periode seiner Reife sehr gute Aussichten hat, sein Wissen und Können in vielfältigen Formen wieder in ein Capital, und repräsentire sich dieses zunächst auch nur in der Erlangung einer lohnenden Stellung, umzusetzen.

3. Capitalanlage in berufsmäßigen Unternehmungen.

Treten wir nun der Frage näher, wann es angezeigt erscheint, sein Capital ganz oder theilweise in eigenen Unternehmungen anzulegen, so ist zunächst zu unterscheiden, ob dies berufsmäßig oder gewissermaßen nur als Nebenerwerb geschehen soll.

Soll das Capital in einer Unternehmung, welche mit dem erwählten Berufe gleichbedeutend ist, also in einer Fabrik, einem kaufmännischen Geschäfte, einem Landgute u. s. w. angelegt werden, so muß man nach drei Seiten hin Prüfungen vornehmen und zwar erstens, ob man in dem Berufe diejenige Reife des Wissens und Könnens erlangt hat, welche die Leitung selbstständiger Unternehmungen verlangt, zweitens, ob man das genügende Capital für das betreffende Unternehmen besitzt, und drittens, ob in den Zeitumständen oder sonstigen Verhältnissen keine Hindernisse enthalten sind, welche das geplante Unternehmen von vorn herein lahm legen.

Gerade der Unternehmungslustige, dem ein Capital zur Verfügung steht, darf niemals vergessen, daß zum Capitale tüchtige Arbeit in der je nach Lage der Verhältnisse nöthigen Weise hinzutreten muß, um zu gewünschten Leistungen zu gelangen, und daß bei eigenen Unternehmungen man sich niemals allein auf das Capital, sei es auch noch so groß, verlassen darf. Daß wir in dieser Hinsicht nicht die handwerksmäßige oder untergeordnete Arbeit verstehen, braucht keiner besonderen Erläuterung, da es sich bei allen selbstständigen Unternehmungen, wenn sie irgendwie von größerer Bedeutung sein sollen, doch hauptsächlich um die Kunst der richtigen Gründung, Leitung und Einführung handelt.

Wir haben nicht nöthig, hier alle die in dieser Richtung erforderlichen einzelnen Klugheitsregeln anzuführen, da dies bereits im 17. Kapitel der „praktischen Erwerbslehre" für alle Berufsklassen geschah.

Es liegt uns aber ob, bei der Anlage von Capitalien in eigenen, berufsmäßigen Unternehmungen hervorzuheben, daß diese Anlage keine segensreiche werden kann, wenn man nicht dafür gesorgt hat, daß zu dem Capital auch die gehörige Berufstüchtigkeit tritt.

Es liegt hier nun auch die Frage nahe, in wie weit es thunlich erscheint, die etwa mangelnde eigene Berufstüchtigkeit durch diejenige anderer Personen zu ersetzen.

Es ist dies erstens möglich durch Verbindung mit einem erfahrenen Fachmanne, also durch Gründung eines Compagnie-Geschäftes, zweitens kann man aber auch zu einem befriedigenden Ziele gelangen, wenn es gelingt, entsprechende Arbeitskräfte für seine Dienste zu erwerben. Das Letztere ist aber doch nur dann gut zu heißen, wenn der betreffende Unternehmer sich zutraut, an der Leitung des Unternehmens in hervorragender Weise theilzunehmen und er die vorhandenen Lücken in seinem Wissen und Können verhältnißmäßig rasch auszufüllen vermag, oder wenn er das seltene Glück hat, eine Person zu finden, der er auch die Leitung seines Unternehmens anvertrauen kann.

Geeignete Personen, die man zu diesem Zwecke in dienstbare Stellung nehmen kann, sind aber im Allgemeinen recht schwer ausfindig zu machen, dann ist aber auch eine Situation, in welcher der Capitalist, was die Leitung seines Unternehmens anbetrifft, mehr oder weniger Strohmann, ein ihm untergebener Bediensteter aber der eigentliche Leiter und Disponent ist, geradezu unnatürlich, und es müssen, wenn der mit der Leitung beauftragte Bedienstete nicht alle möglichen Tugenden hat, bald ganz unerträgliche Verhältnisse zwischen dem nominellen Leiter und dem wirklichen entstehen.

4. Capitalanlage in offenen Theilhabergeschäften.

Besitzt man als Capitalist selbst nicht die nöthigen fachmännischen wie allgemeinen Kenntnisse, welche zur Gründung eines gedeihlichen Unternehmens nothwendig sind, so besteht der richtigere Weg, wenn man selbst als Unternehmer auftreten will, immer darin, daß man sich einen geeigneten Theilnehmer sucht, der Gewinn und Verlust, Arbeit und Gefahr in gleicher Weise wie der Mitinhaber des Unternehmens zu tragen hat, und wodurch dasselbe von vornherein bezüglich des Risikos auf einer gesunden Grundlage steht.

Freilich wird es selten eine leichte Sache sein, für einen Capitalisten den geeigneten Theilnehmer an einer gemeinsamen Unternehmung zu finden.

Immer wird sich ein Capitalist, der in einem Theilhabergeschäft sein Geld anlegen will, zunächst streng danach zu erkundigen haben, ob der in Aussicht genommene Socius ein Ehrenmann ist und einen verträglichen Charakter besitzt, denn alle fachmännische Tüchtigkeit des Compagnons kann dem Capitalisten nichts nützen, wenn er über die Ehrenhaftigkeit und den Charakter jenes nicht vollständig beruhigt ist.

Die tadellose Rechtschaffenheit und entgegenkommende wie

nachsichtige Verträglichkeit des Theilnehmers vermögen allein den geschäftlichen Erfolg aber auch nicht zu verbürgen, sondern es müssen auch Beweise dafür vorhanden sein, daß er als Fachmann etwas leisten und auf gute Erfolge hinweisen kann.

Endlich ist es, wenn auch nicht unbedingt nöthig, aber doch dringend wünschenswerth, daß der in Aussicht genommene Theilnehmer entweder mit gleichem oder doch mit einigem Capitale sich an dem Unternehmen betheiligt, weil dadurch das Interesse an dem Unternehmen und der rechte Antrieb zu hervorragenden Leistungen geweckt und überhaupt die Bedingungen zu einem gesunden Zusammenwirken geschaffen werden. Denn nimmt ein Capitalist zu einem Unternehmen einen Theilnehmer, der zwar ein ehrenwerther Mensch und tüchtiger Fachmann ist, aber gar kein Capital besitzt, so muß der erstere nicht nur das Risiko ganz allein tragen, sondern er muß auch befürchten, daß das Interesse des Theilnehmers, der kein Capital zum Unternehmen geben konnte, bei irgend einer Gelegenheit erlahmt.

Die Regel muß also sein, daß der zu einem Unternehmen einen Fachmann als Theilhaber suchende Capitalist auch von dem ersteren eine, wenn auch geringere Capitalbetheiligung verlangt. Nur in ganz besonderen Ausnahmefällen, das heißt, wenn der vermögenslose Fachmann auf dem betreffenden Gebiete eine hervorragende Persönlichkeit ist und in moralischer Hinsicht die besten Garantien bietet, darf man von dieser Regel abweichen, aber auch dann nur mit dem Vorbehalte, daß auf irgend eine Art eine capitalistische Betheiligung des ursprünglich vermögenslosen Compagnons sobald als thunlich ermöglicht wird.

Für den Capitalisten kommt ferner in Bezug auf die Anlage seines Geldes nicht nur die Gründung neuer Unternehmungen mit einem Theilhaber, sondern auch die Betheiligung an bereits bestehenden Geschäften in Betracht. Wir reden hier zunächst nur von der offenen, da mit dieser allein eine eigene aktive Thätigkeit verknüpft ist.

In Bezug auf eine offene Betheiligung an einem bereits bestehenden Geschäfte ist ebenfalls große Vorsicht nöthig, indem die Lebensfähigkeit des betreffenden Unternehmens einer gründlichen Prüfung unterzogen und möglichst genau der wahre Grund, warum der bisherige Besitzer einen Theilhaber aufnehmen will, erforscht werden muß.

Man suche die Lebensfähigkeit des betreffenden Unternehmens durch einen Einblick in dessen Geschäftsbücher und den Vergleich der Einnahmen mit den Ausgaben klar zu legen. Man achte

ferner auf die Zeit, seit welcher das Unternehmen besteht, und vergleiche die Umsätze der ersten Jahre seit dem Bestehen des Geschäftes mit denjenigen des letzten. Dadurch wird man mit Leichtigkeit herausfinden, ob sich das Unternehmen in einem Zustande des Aufschwunges oder des Niederganges befindet.

Am vortheilhaftesten ist es natürlich, sein Capital in einer im Aufschwunge befindlichen Unternehmung anzulegen, aber es ist damit nicht gesagt, daß die Capitalanlage in einem im zeitweiligen Niedergange stehenden Geschäfte nothwendiger Weise eine nachtheilige sein muß. Es kommt nämlich dabei ganz darauf an, welches der Grund des Niederganges des Unternehmens ist, und ob man mit Zuhülfenahme neuer Geldmittel und entsprechender Arbeitskräfte nicht hoffen darf, dasselbe wieder in Blüthe zu bringen. Ist der Niedergang einer Unternehmung aber schon soweit vorgeschritten, daß sie bereits keinen nennenswerthen Reingewinn mehr abwirft und die Hindernisse desselben nicht verhältnißmäßig leicht beseitigt werden können, so ist von einer Capitalanlage in derselben unbedingt abzurathen.

Sehr günstig sind dagegen die Aussichten für die Betheiligung an einem bereits bestehenden Unternehmen, wenn nachgewiesen ist, daß es sich in Blüthe befindet, einen ansehnlichen Reingewinn abwirft und einer entsprechenden Vergrößerung fähig ist, oder die letztere durchaus geboten erscheint. Neben den entsprechenden sachlichen Erkundigungen nach dem Stande der Geschäftsbücher erfährt man dies auch ziemlich sicher durch Nachfragen über die persönlichen Verhältnisse des bisherigen Inhabers des Geschäfts. Ist er z. B. ein Mann, der sich mit wenigen Mitteln von kleinen Anfängen emporgearbeitet und augenscheinlich Vermögen erworben hat, so darf man ihm und seinem Unternehmen sicher mehr Vertrauen schenken als Jemandem, der mit namhaftem Capital angefangen hat und nach mehrjährigem Bestehen seines Unternehmens vielleicht noch auf demselben Flecke steht wie zur Zeit des Anfangs oder in Bezug auf seine Vermögensverhältnisse gar rückwärts geschritten ist.

Da mit einer Betheiligung an einem Geschäfte in der Regel auch die Uebernahme von Grundstücken, Waarenlagern, Maschinen, Geräthschaften, u. s. w. verbunden ist, so hat man sich in dieser Beziehung auch vor allerlei Uebervortheilungen zu hüten, und empfehlen wir dagegen dasjenige, was wir über die Abschätzung des Werthes von Grundstücken, Maschinen, Waaren u. s. w. und über den Schutz der Rechte im 19. nnd 21. Kapitel gesagt haben.

Das Wichtigste bei der Betheiligung an einem bestehenden Unternehmen bleibt aber, daß man mit annähernder Gewißheit zu

erfahren sucht, mit welchem Prozentsatze sich das angelegte Capital verzinsen wird.

Für das erste und zweite Jahr, wo das anzulegende Geld gewöhnlich noch nicht in volle Aktion getreten ist, wird man allerdings auch nicht den richtigen Ertrag erwarten können. Die seitherigen Reinerträge des Unternehmens müssen aber doch soviel ergeben, daß auch schon in der ersten Zeit das angelegte Capital ungefähr den doppelten Zinsfuß, den man für in soliden Hypotheken, Staatsschuldscheinen und Eisenbahnpapieren angelegte Capitalien erhält, erzielt, und für die spätere Zeit ein noch höherer Reingewinn in Aussicht steht. Denn in geschäftlichen Unternehmungen, bei denen Verluste und zeitweilige Mindereinnahmen niemals ganz zu vermeiden sind, und bei denen eine Berufsthätigkeit noch nothwendig ist, muß das angelegte Capital einen wesentlich höheren Zinsertrag einbringen, als das gegen Pfand und sonstige Sicherheiten ausgeliehene Geld, sonst kann der betreffende Capitalist seine Rechnung nicht finden.

Freilich wird sich nicht in allen Unternehmungen ein hoher Reinertrag erzielen lassen, zumal es bei manchen in der Natur der Sache liegt, wie z. B. in der Landwirthschaft, daß die Gewinne für das angelegte Geld nur bescheidene sind. Dafür ist aber auch die Anlage eines Capitales in einem mit den gehörigen Vorsichtsmaßregeln gekauften Landgute in vieler Hinsicht als eine der sichersten zu betrachten, denn eine solche vollständige Entwerthung ihrer Güter, wie sie bei den Industriellen und Kaufleuten öfters vorkommen kann, ist bei den Landwirthen fast unmöglich.

Als Nachtrag bemerken wir zur Capitalanlage in geschäftlichen Unternehmungen Folgendes:

Will man sein Capital in einem durch Kauf zu erwerbendem Unternehmen anlegen, so sind, was die Abschätzung des Werthes des betreffenden Geschäftes anbetrifft, ganz ähnliche Vorsichtsmaßregeln anzuwenden, wie wir sie bereits bei der Betheiligung an einem bestehenden Unternehmen empfohlen haben. Außerdem verweisen wir aber zur Ergänzung auch nochmals auf die Ausführungen des 19. und 21. Kapitels („Kauf und Verkauf" und „Rechtsschutz") zurück, wo die Klugheitsregeln für die besonderen Fälle der Kaufgeschäfte dargelegt wurden.

In Bezug auf die Frage, ob man in eigenen Unternehmungen sein Capital ganz oder theilweise anlegen soll, läßt sich nicht immer nach festen Regeln verfahren. Im Allgemeinen darf man aber als richtig empfehlen, sich, wenn es möglich ist, stets einen Theil seines Capitals als Reserve zurückzubehalten, um in Zeiten außer-

ordentlichen Bedarfs noch eine Hülfsquelle zu haben. Sind die capitalistischen Anforderungen aber gleich beim Beginne eines Unternehmens so groß, daß die Zurückbehaltung eines Reservecapitals nicht möglich ist, so sorge man wenigstens dafür, daß dem Unternehmen Credite in der Weise offen stehen, daß diese im Nothfalle die Stellung eines Reservecapitales vertreten können.

Sonst gilt noch die Regel, daß man in Unternehmungen, welche als gewagt erscheinen, zunächst nur versuchsweise einen Theil seines Capitales anlegt, und, sobald man gute Erfolge sieht, allmählig mit größerem Capitale operirt, während bei als absolut sicher geltenden Unternehmungen einer Betheiligung mit größerem Capitale auch vom Anfange an kein Bedenken entgegenstehen kann.

5. Capitalanlage in Unternehmungen, mit denen keine berufsmäßige Erwerbsthätigkeit verknüpft ist.

Nach der Capitalanlage in mit eigener berufsmäßiger Erwerbsthätigkeit verbundenen Unternehmungen käme die Anlage von Capitalien in eigenen und fremden Unternehmungen, ohne daß mit denselben eine eigentliche Erwerbsthätigkeit des Capitalisten verknüpft ist, in Betracht.

Es wäre dies erstens die Capitalanlage in städtischen und ländlichen Grundstücken, wobei man durch deren Vermiethung oder Verpachtung einen Rentenertrag erzielen will, zweitens gehört zu dieser Art der Capitalanlage die stille oder inaktive Betheiligung an einem Geschäfte durch Einzahlung einer gewissen Summe, in deren Höhe man am Gewinn und Verlust theilnimmt, und drittens gehört hierher auch noch die Betheiligung als Kommanditist bei einer Kommanditgesellschaft und als Aktionär an einem Aktien-Unternehmen, wobei man auch als eine Art stiller Theilhaber nur in der Höhe seiner Einzahlungen oder Antheilscheine am Gewinn und Verlust des betreffenden Unternehmens betheiligt ist.

Diese Art Capitalanlagen sind solchen Capitalisten zu empfehlen, welche mit der eigentlichen Berufsthätigkeit die betreffende Capitalanlage nicht verknüpfen können oder wollen und sich mit der letzteren eine ebenso bequeme als sichere Nebeneinnahme, oder falls ihr Capital groß genug ist, unter Verzichtleistung auf jede berufsmäßige Erwerbsthätigkeit, eine sichere Renteneinnahme verschaffen wollen.

Es liegt in der Natur der Sache, daß derartige Capitalanlagen sehr oft Speculationen sind, indem man dabei nicht nur auf einen sicheren Ertrag seines angelegten Geldes, sondern auch auf eine Vermehrung desselben durch eine Steigerung des Werthes der betreffenden Grundstücke und Unternehmungen rechnet.

Soweit es sich hierbei um Operationen rein speculativer Natur

handelt, müssen wir jedoch auf die späteren Kapitel, welche sich mit den Speculationen besonders beschäftigen, verweisen.

Hier beschäftigen wir uns nur mit den Untersuchungen über die Vortheile und Nachtheile derartiger Capitalanlagen.

a. b. in städtischen Grundstücken und in Landgütern.

Was solche Anlagen in Häusern und Landgütern, zur Erlangung einer Mieth- oder Pachtrente, anbetrifft, so sind sie nur dann zu empfehlen, wenn der Reflectant das dazu nöthige Capital reichlich besitzt, die betreffende Kaufsumme voll oder mindestens zu zwei Dritttheilen zahlen kann und außerdem die Ueberzeugung hat, daß die längere Festlegung des Capitals seinen sonstigen Berufs- und Wirthschaftsverhältnissen keinen wesentlichen Eintrag thut, denn nichts wäre für eine derartige Capitalanlage verderblicher, als wenn der betreffende Capitalist sein in den Grundstücken angelegtes Geld bald darauf anderweitig viel nothwendiger brauchen und nothgedrungen, also daher fast stets mit großen Verlusten, das Haus oder Landgut wieder verkaufen müßte.

Im Uebrigen hängt der Vortheil dieser Art der Capitalanlage hauptsächlich von einem günstigen Ankaufe der betreffenden Häuser und Landgüter, also hauptsächlich davon ab, daß man diese nicht zu theuer kauft und hinter ihren wirklichen Werth zu kommen sucht.

Man untersuche daher derartige Kaufobjecte zunächst nach den Klugheitsregeln, welche wir über den Häuser- und Landgüterkauf im 19. Kapitel (Kauf und Verkauf) und im 21. Kapitel (Rechtsschutz) empfohlen haben. Hat man sich in dieser Richtung sichergestellt, so prüfe man ferner die beiden Punkte sehr genau:

erstens, was nach Maßgabe der örtlichen Verhältnisse für ein Mieths- oder Pachtertrag von dem Grundstücke zu erwarten ist, welche Berechnung man am sichersten durch Vergleiche der Preise und Erträge anderer Grundstücke in dortiger Stadt oder Gegend erzielt, und

zweitens, ob weder in den lokalen Verhältnissen oder allgemeinen Zeitumständen derartige Bedenken vorhanden sind, daß die erwähnte Berechnung hinterher leicht als falsch erscheinen kann.

Soll das in einem Hause anzulegende Capital eine befriedigende Rente gewähren, so muß der Miethsertrag sich mindestens auf 7% belaufen, da durch Abgaben, Reparaturen und oft ganz unvermeidliche Miethsverluste die Miethseinnahme gewöhnlich um den fünften oder gar vierten Theil vermindert wird, und bei besonderen Nothlagen die Einbußen sogar noch größer sein können.

Bei einem in einem Landgute anzulegenden Capitale kann

man sich mit einem geringeren Zinsfuße begnügen, da die Abgaben in der Regel verhältnißmäßig niedriger und die an den Baulichkeiten vorzunehmenden Reparaturen auch meistens weniger kostspielig sind als bei städtischen Grundstücken.

Die Capitalanlage in einem Landgute darf auch noch für sicherer erachtet werden als eine solche in einem Miethshause, denn dasselbe kann in schlechten Zeiten ohne Abmiether bleiben, während der Pächter eines Landgutes, der überdies Kaution zu stellen hat, seine langjährige Pacht nicht so leicht zur Unzeit verlassen kann. Auch kann man ein Landgut zur Noth selbst bewirthschaften, ein großes Miethshaus, wenn man keine Miether findet, aber sehr selten selbst gehörig benutzen.

Zieht man dies Alles in Betracht, so darf eine Capitalanlage in einem ländlichen Grundstücke, wenn der Pachtzins wenigstens $4^1/_2$ bis $5\,^0/_0$ des Capitals beträgt und der Reinertrag sich auf $3^1/_2$ bis $4^1/_2\,^0/_0$ beläuft, als eine befriedigende bezeichnet werden.

Bei der Capitalanlage in Häusern und Landgütern darf auch nicht außer Acht gelassen werden, daß durch die Aufnahme oder das Vorhandensein einer mäßigen Hypothekenschuld, für welche man gewöhnlich den niedrigsten Zinsfuß, bei Häusern gewöhnlich $4^1/_2\,^0/_0$, bei Landgütern $4\,^0/_0$, zu zahlen hat, der Reinertrag für das angelegte Capital oft noch um einen halben bis zu einem ganzen Prozent erhöht werden kann. Anstatt sein Capital nur in einem Hausgrundstücke oder einem Landgute anzulegen und den ganzen Kaufpreis baar zu zahlen, läßt es sich also behufs Erhöhung der Renteneinnahme zuweilen empfehlen, sein Geld in zwei oder mehreren Häusern oder Gütern anzulegen und dieselben nur bis zu zwei Dritttheilen der Kaufsumme baar zu zahlen.

Man achte aber, wie schon betont wurde, streng darauf, daß durch irgend welche Umstände die betreffende Calculation nicht über den Haufen geworfen wird.

Die Stadt, in welcher man ein Grundstück behufs einer Capitalanlage erwerben will, darf sich nicht in einer Periode dauernden Niederganges, sondern vielmehr in einer solchen des stetigen Emporblühens befinden. Es muß nicht bereits dort ein größeres Angebot an Miethwohnungen als eine Nachfrage nach solchen vorhanden sein. Es darf nicht in der Nähe der Stadt ein Eisenbahn- oder Canalbau oder eine neue Hafenanlage den Verkehr nach einem anderen Punkte ziehen.

Das betreffende zu erwerbende Grundstück muß sich ferner selbst in guter geschäftlicher oder begehrter wohnlicher Lage befinden.

Selbstverständlich darf man angesichts einer Kriegsgefahr

oder ähnlicher Calamitäten eine Capitalanlage weder in Grundstücken, noch in anderen von den befürchteten Nothständen in ihrer Einträglichkeit und Verwerthbarkeit bedrohten Unternehmungen vornehmen, es sei denn, daß man aus guten Gründen die drohende Calamität für rasch vorübergehend halten und vielleicht gerade deshalb eine sehr günstige Capitalanlage vornehmen kann.

Ueber die Anlegung von Capitalien in Landgütern, also über die Erlangung einer sogenannten Grundrente, möchten wir uns noch ausführlicher verbreiten, weil die eigenthümliche Lage der Landwirthschaft eine viel umstrittene Frage ist und offenbar zur gedeihlichen Lösung derselben ein möglichst richtiges Verständniß für die Art und Weise, wie man eine Rente aus dem Grund und Boden nehmen kann, offenbar für weite Kreise zu wünschen ist, denn gerade die Hebung der Landwirthschaft wird auch allen anderen Erwerbsklassen zum Vortheil gereichen.

Was das Verhältniß der bisher erörterten Capitalanlagen zu derjenigen, welche durch Grunderwerb geschieht, anbelangt, so sind die ersteren offenbar einträglicher.

Die Gründung von industriellen und kaufmännischen Unternehmungen oder die Betheiligung an denselben, der Erwerb von Häusern und auch die Capitalanlage in Werthpapieren, über welche wir später reden werden, bringen fast immer höheren Zinsgewinn als die Grundrente.

Indessen wird dieser Nachtheil wenigstens einigermaßen dadurch aufgewogen, daß der Werth des Grundeigenthums (auch derjenige der Häuser) im Lauf der Jahre und Jahrzehnte fortschreitend wächst, während dagegen der Werth eines Capitals mit den Jahren sinkt, denn das Geld wird fort und fort mehr entwerthet.

Es geht dies am deutlichsten daraus hervor, daß ein Landgut, welches vor dreißig Jahren 50,000 Mark kostete, heute in der Regel mit 75,000 bis 100,000 Mark bezahlt wird. Dadurch vermehrt sich natürlich für einen *langjährigen Besitzer* nicht nur das Vermögen wesentlich, sondern auch die Grundrente steigt. Kauft aber ein Capitalist zu gestiegenen Güterpreisen ein Landgut, so kann für ihn zunächst die Grundrente keine hohe sein, sondern sie wird erst allmählig mit der Steigerung des Werthes des Landgutes wachsen. Daraus erhellt des Weiteren, daß, abgesehen von günstigen Gelegenheitskäufen und Güterschlächtereien, ein Capitalist an einem Landgute nur dann ein Capital verdienen kann, wenn dasselbe eine ganze Reihe von Jahren in seinem Besitze bleibt, weil eben nach zehn oder zwanzig Jahren der Grund und Boden in allen Culturstaaten an Werth gewonnen hat.

Durch dieses eigenthümliche Verhältniß werden auch zum Theil die höheren Abgaben aufgewogen, welche auf dem Grundbesitze lasten, während das Capital als solches gewöhnlich keiner besonderen Abgabe unterliegt, da nur von den Capitalumsätzen an der Börse eine Stempelsteuer erhoben wird.

Will man den Werth eines Landgutes bemessen, so ist bei aller Mannigfaltigkeit der Feldgrundstücke und Landgüter doch immer der Ackerboden die Hauptsache, weil von seiner Beschaffenheit die Ertragsfähigkeit abhängt. Dabei kommt es nicht nur auf die Fläche, sondern auch auf seinen aus der Mischungsart des Bodens, der Lage, dem Klima, den Wege- und Wasserverhältnissen bedingten Zustand an.

An sich würde die Güte und Natur des Bodens am Besten durch eine chemische Untersuchung erkannt werden; diese wird aber der Umständlichkeit halber meist unterlassen, und man verläßt sich bei der Abschätzung des Bodens mehr auf die äußeren Erscheinungen, welche auch im ganzen richtige Schlüsse auf die Bodenbeschaffenheit zulassen.

Man wird einen Lehmboden von Sandboden, feuchte Niederungen von trockenen Ebenen leicht unterscheiden können, und im Uebrigen in der Lage sein, nach den bisherigen Ernteerträgen, dem Stande der Saaten und Wuchse der Bäume, der Beschaffenheit der Viehbestände sich ein Urtheil über den Werth des Gutes zu bilden.

Bei Wiesen, welche bei guter Beschaffenheit in sehr vielen Fällen den Hauptwerth eines Gutes ausmachen können, weil sie bei weniger Arbeit und billigerer Düngung oft höhere Erträge als die Felder geben, kommt besonders ihre Lage in Bezug auf Bewässerung, und falls sie zu naß sind, in Bezug auf Entwässerung in Betracht, also im Besonderen ihre Lage an Seen, Teichen oder Flüssen, welche einen vermehrten Niederschlag von Feuchtigkeit zur Folge haben, wodurch der Graswuchs zwar befördert wird, aber auch die Gefahr der Ueberschwemmungen in Anschlag zu bringen ist. Auch das Verhältniß zwischen Feld und Wiese ist zu beachten. Ein Gut, welches viele und gute Wiesen hat, ist stets mehr werth, als ein gleich großes, welches keine, wenige oder schlechte Wiesen besitzt. In flachen Gegenden mit einem warmen, trockenen Klima und einem sich nur mit knapper Noth zu Futtergewächsen eignenden Boden haben die Wiesen einen geringeren Werth, als in höher gelegenen Gegenden, wo die Futtergewächse stets besserer Qualität sind.

Große Beachtung verdienen bei einer Capitalanlage im Landbesitz etwa vorhandene Waldungen. Es kann da in Betracht kommen erstens sofort oder bald schlagbares Holz, durch dessen Verkauf alsbald ein beträchtlicher Theil des Kaufpreises gedeckt würde, zweitens schlagbares Holz, welches erst nach Jahren Einnahmen gewährt.

Der erstere Fall ist sehr günstig, wenn der Preis des Landgutes ein mäßiger ist und die Aecker und Wiesen einträglich sind, also das eigentliche Gut durch eigene Bewirthschaftung oder Verpachtung auch ohne den Wald eine leidliche Rente abwirft. Denn dann wird das Gut um den Verkaufspreis des schlagbaren Holzes billiger und die Rente desselben erhöht sich bedeutend.

Sind bei dem Landgute größere, ältere und jüngere Waldbestände, die aber erst nach einer gewissen Zeit eine Rente geben, vorhanden, so thut man immer gut, einen erfahrenen Förster zu Rathe zu ziehen, um keinen Täuschungen zum Opfer zu fallen.

Sind die Waldbestände nicht umfangreich oder von größerem Umfange, aber noch so jung, daß sie erst nach dreißig oder vierzig Jahren abgeschlagen werden können, so zieht man sie bei der Abschätzung eines Gutes nur mit einem geringen Betrage in Betracht. Eine Ausnahme wäre hiervon nur zu machen, wenn die Wälder eine werthvolle Hutung bilden oder mit Vortheil in Ackerland oder Wiesen umgewandelt werden können. In letzterer Hinsicht sehe man sich aber sehr vor und lasse erst von Sachverständigen den bisherigen Waldboden, den man in Acker- oder Wiesenboden umwandeln will, prüfen. Nicht hoch dürfen auch im Werthe angeschlagen werden die sogenannten gemischten Waldbestände, welche nicht nach einem regelrechten Forstbetrieb cultivirt worden sind, sondern alte und junge Bäume verschiedener Art und Gebüsch bunt durcheinander aufweisen.

Gemüse-, Obst-, Hopfen- und Wein- ꝛc. Gärten bilden, wenn sie von größerem Umfange sind, einen werthvollen Bestandtheil eines Gutes.

Denn Obst-, Gemüse-, Hopfen- und Weinbau gewähren von einer gleichen Fläche einen viel höheren Ertrag an Einnahmen, als die gewöhnlichen Feldfrüchte. Gemüsegärten ohne Obstbäume sind aber, wenn der Boden nicht besonders humusreich ist, nur dem gemeinen Ackerlande gleich zu schätzen.

Größere Gemüsegärten sind ferner nur in solchen Gegenden vortheilhaft, wo ein starker Absatz an Gemüse zu guten Preisen stattfinden kann, also vornehmlich in der Nähe der Städte und in solchen Distrikten, in denen viel Industrie getrieben wird und ein großer Theil der Bevölkerung auf den Ankauf der Gemüse angewiesen ist.

Es würde zu weit führen, hier alle die Factoren zu entwickeln, welche für die Preisbemessung eines Grundstücks von Belang sind. Es muß immer noch Jedem, der sich nicht auf landwirthschaftliche Abschätzungen versteht, wohl aber in Grundstücken

eine Capitalanlage machen will, dringend gerathen werden, einen ortskundigen sachverständigen Landwirth zu Rathe zu ziehen, der auf Grund aller einschlägigen Verhältnisse und Momente sein Gutachten über den wahren Werth des Gutes abgiebt.

Man bilde sich aber auch immer noch ein eigenes Urtheil und hüte sich davor, das betreffende Gut über seinen wirklichen Werth zu bezahlen. Man lasse deshalb sich auch nicht durch den Hinweis auf die Annehmlichkeiten eines Landaufenthaltes oder des Jagdvergnügens auf eigenem Grund und Boden zu einem übereilten Ankaufe eines Landgutes verleiten. Denn diese Annehmlichkeiten sind in Bezug auf den wirklichen Werth eines Landgutes in der Regel von untergeordneter Bedeutung, es sei denn, daß ein Capitalist mit der Capitalanlage in einem Landgute die Absicht verbindet, eine Curanstalt zu gründen, oder daß er so reich ist, daß er sich ein Gut als Jagdeldorado einrichten kann.

Bei der Abschätzung eines Gutes versäume man auch niemals den ortsüblichen Werth des Grundes und Bodens zu ermitteln. In jeder Gegend findet nach den vorhandenen Verhältnissen eine allgemeine Bestimmung des Preises eines Morgens, Ackers, Jochs oder wie das landesübliche Maß sonst lautet, statt. Jetzt wird zwar von den Behörden nach Aren und Hektaren gerechnet, aber der Landmann wendet diese Flächenmaße meistens noch nicht an, sondern er hält noch an den alten Flächen- und Preisbestimmungen fest. So verschieden nun auch die Preise sind, so stimmen sie doch im Ganzen mit der vorhandenen Cultur und den örtlichen Verhältnissen überein und geben einen beachtenswerthen, wenn auch nur annähernden Maßstab für die Abschätzung eines Gutes. Man hat dann zu vergleichen, ob das Gut mit dem allgemeinen Culturstande übereinstimmt, weil, wenn dies nicht der Fall ist, der Werth desselben hinter dem ortsüblichen zurückbleibt.

Zu beachten ist auch, daß nur zu Zeiten, wo viele Capitalien zur Anlegung in Landgütern flüssig sind, wie in einer Periode allgemeiner Geldfülle, wenn das Geld sich aus irgend welchen Gründen von andern Gebieten, namentlich aus Industrie und Handel, zeitweilig zurückgezogen hat, oder wie umgekehrt bei allgemeinen Geldklemmen, es geschieht, daß der Preis der Grundstücke über oder unter den wahren Werth zu stehen kommt. Da jedoch der ortsübliche Werth immer nur eine allgemeine Richtschnur, aber keine genauere Bestimmung des Preises gewähren kann, weil dieser durch die besonderen auf jedem Gute vorhandenen Verhältnisse sehr beeinträchtigt wird, so muß man, um sicher zu gehen, eine genaue Rentabilitätsberechnung vornehmen. Bei einer solchen Ertragsberechnung

kommen alle die verschiedenen Zweige in Betracht, welche eine Nutzung abwerfen. Vom Körnerertrage wird das zur Saat, zu Viehfutter u. s. w. erforderliche Getreide in Abzug gebracht, und der alsdann verbleibende Rest nach einem mehrjährigen Durchschnitte der Getreidepreise in Geld angeschlagen. Der Ertrag von Wiesen wird ebenfalls nach einem Durchschnitt berechnet, der aus den Erträgnissen verschiedener Jahre an Heu und Grummet gezogen wird.

Bei der Gartennutzung ist der Ertrag nach der Tragfähigkeit und Beschaffenheit des Obstes, der Baumschulen, beim Hopfen des Hopfenertrags, bei Weinbergen der Weinnutzung nach mehrjährigen Ernten zu berechnen und die erforderliche Ausgabe in Abzug zu bringen.

Ebenso ist es bei der Waldnutzung. Bei der Viehnutzung kann nur das Nutzvieh in Betracht kommen, dessen Anzahl nach dem Futter sich bestimmt, welches nach Abzug des für das Zugvieh nothwendigen verbleibt. Der Viehstand bemißt sich nach dem zu gewinnenden Futter. Bei dieser Futterberechnung muß diejenige Futterquantität für die vorhandene Viehart angenommen werden, die im Allgemeinen dem Vieh verabreicht wird. Ist diese kärglich, so wird der Nutzertrag geringer, ist sie reichlich, so wird er höher angenommen werden können. Nach ähnlichen Grundsätzen verfährt man bei Berechnung der Gesindelöhne, der Lasten und Abgaben, der jährlichen Reparaturkosten und der Kosten für Ergänzung und Abnutzung des Inventars, kurz bei allen Factoren, welche für die Ermittelung des wahren Werthes des Landguts von Wichtigkeit sind. Die ermittelten Ausgaben werden von dem Ertrage in Abzug gebracht und die verbleibende Summe wird nach landesüblichen Zinsen in Capital umgerechnet, welches den Werth angiebt, den das Gut nach den stattfindenden Zeitverhältnissen hat.

Die Richtigkeit der Rentabilitätsberechnung ist die Bürgschaft, daß Jemand, der sein Capital in Grundstücken anlegen will, dabei keinen Verlust leidet, indem er keinen zu hohen Preis bezahlt.

Es ist auch wohl zu erwägen, daß die Grundrente, ausgenommen im Falle des Selbstbetriebs, nur durch Vermittelung dritter Personen, also durch Pächter und Förster, erzielt werden kann, und ohne tüchtige und zuverlässige Pächter und Förster mancherlei Verdrießlichkeiten und Verluste entstehen können. Es ist auch eine fortlaufende Controlirung des Pächters und Försters nöthig, was bei der Anlage von Geldern in Staats- und andern Werthpapieren wegfällt. Dahingegen bietet die Capitalanlage im Grundbesitz den Vortheil, daß dieser nicht verloren, nicht unter-

schlagen und nicht gestohlen werden kann; auch ist der Grundbesitz durch Kriegsgefahren nur zeitweisen Verlusten ausgesetzt. Da außerdem die durch Verpachtung eines Landgutes oder regelrechte Abholzung eines Waldes erzielte Grundrente eine sichere Einnahmequelle gewährt, so ist die Anlage eines Capitals in Grund und Boden zweifellos eine der solidesten.

c. Capitalanlage in stillen Theilhabergeschäften.

Um die Aussichten auf Gewinn und Verlust bei einer Capitalanlage in stillen Theilhabergeschäften richtig beurtheilen zu können, muß man sich vor allen Dingen über das Wesen der stillen Betheiligung klar werden. Dieselbe besteht rechtlich darin, daß man sich an einem bestehenden Geschäfte nur mit einer gewissen Summe, in deren Höhe man allein am Gewinn wie am Verlust des Geschäftes theilnimmt, betheiligt und den Eigenthümern und Gläubigern des Geschäfts gegenüber durchaus keine weiteren Verpflichtungen hat. Der stille Gesellschafter nimmt ferner an der Vertretung des Geschäftes nach Außen gar keinen Antheil, ja, der Eigenthümer desselben darf in seiner Firma gar nicht das Vorhandensein einer stillen Gesellschaft andeuten. Auch an der Leitung des Geschäfts hat der stille Gesellschafter rechtlich keine Mitwirkung, sondern könnte dieselbe höchstens nur soweit beeinflussen, als es ihm der Eigenthümer freiwillig gestattet, resp. dazu bevollmächtigt.

Es liegt auf der Hand, daß eine Capitalanlage als stiller Theilhaber nur dann mit Vortheil vorgenommen werden kann, wenn sie in einem Unternehmen möglich ist, welches sowohl in Bezug auf seine Rentabilität als auch hinsichtlich des guten Rufes seines Inhabers das größte Vertrauen verdient. Nur ein Thor könnte ohne das Vorhandensein dieser unerläßlichen Bedingungen sein Capital in einer stillen Betheiligung anlegen. Denn hat ein Capitalist seine stille Theilhaberschaft an einem Unternehmen vollzogen, so hat er weder über das eingezahlte Capital, noch über die Geschäftsleitung des Unternehmens irgend etwas zu verfügen und muß sich lediglich auf die Rechtlichkeit und Tüchtigkeit des Geschäftsbesitzers, mit welchem er den stillen Theilhabervertrag abschloß, verlassen. Es ist daher zu empfehlen, sein Capital nur dann in stillen Theilhabergeschäften anzulegen, wenn man entweder als Freund dem betreffenden Geschäftsinhaber nahe steht und seine Verhältnisse wie seinen Charakter genau kennt, oder wenn man in dem betreffenden Geschäfte als Mitarbeiter thätig ist und als solcher sehen kann, wie es um dasselbe steht und geht.

Dagegen sind alle Vorspiegelungen über die vortheilhaften Aussichten einer stillen Betheiligung von Personen, deren Verhältnisse

man nicht genau beurtheilen kann, nur mit Mißtrauen aufzunehmen, da gerade auf dem Gebiete der stillen Theilhaberschaft der größte Schwindel und die unersetzlichsten Verluste vorkommen können.

Im Uebrigen empfehlen wir vor Abschluß einer stillen Theilhaberschaft natürlich auch die Vorsichtsmaßregeln, welche wir bei der offenen Theilhaberschaft erwähnten, und erscheint es auch dringend rathsam, die stille Betheiligung unter dem Beistand eines erfahrenen Rechtsanwalts vertragsmäßig zunächst nur auf ein bis drei Jahre abzuschließen, da bei einer auf längere Zeitdauer abgeschlossenen stillen Theilhaberschaft das Risiko sich ganz unverhältnißmäßig vermehren würde.

Betheiligt sich ein Capitalist als stiller Theilhaber unter Anwendung der erwähnten Vorsichtsmaßregeln an einem Geschäfte, so erwirbt er mit seinem Capital meistens einen recht ansehnlichen Gewinn oder sichert sich doch einen hohen Zinsgenuß.

d. Capitalanlage als Theilnehmer von Kommanditgesellschaften.

Die Anlage von Capitalien bei Kommanditgesellschaften hat in gewisser Beziehung viel Aehnlichkeit mit derjenigen als stiller Theilhaber. Zwischen der stillen Gesellschaft und der Kommanditgesellschaft sind aber auch wiederum charakteristische Unterschiede vorhanden, auf welche wir besonders aufmerksam machen müssen.

Zunächst wolle man Kommanditgesellschaft nicht mit „Kommandite" verwechseln, da letztere Bezeichnung stets nur soviel als Zweiggeschäft oder Filiale einer kaufmännischen Firma bedeutet und der Vertreter der Kommandite in keinem Theilhaberverhältniß zum Besitzer des Hauptgeschäftes zu stehen braucht.

Eine Kommanditgesellschaft ist ein Unternehmen, welches gewissermaßen offene und stille Theilhaber hat, indem ein oder mehrere Gesellschafter mit ihrem ganzen Vermögen für das Unternehmen haften, während ein oder mehrere andere der Theilnehmer nur mit einem gewissen Betrage betheiligt sind, also in Bezug auf Gewinn und Verlust zu der Gesellschaft im Verhältnisse eines stillen Theilhabers stehen. Die bei der Kommanditgesellschaft persönlich haftenden Personen nennt man Kommanditirte und die nur mit einem gewissen Capitale betheiligten heißen Kommanditisten. Nur die letzteren haben also mit den stillen Theilhabern eine gewisse Aehnlichkeit, während die ersteren vollständig den selbständigen und persönlich haftbaren Unternehmern gleich zu achten sind. Zwischen der stillen Theilhaberschaft und der Betheiligung als Kommanditist ist nun aber doch der Unterschied vorhanden, daß die Kommanditgesellschaft sich ausdrücklich als solche bezeichnen, eine entsprechende Firma

führen und die Namen ihrer sämmtlichen Theilnehmer, also der Kommanditisten wie der Kommanditirten, sowie die Vermögenseinlagen der Kommanditisten im Handelsregister anzumelden hat. Ebenso müssen auch alle Veränderungen, welche bezüglich der Zusammensetzung der Kommanditgesellschaft stattfinden, der Behörde angezeigt werden.

Es liegt in der Natur der Sache, daß eine Capitalanlage als Kommanditist nur dann zu empfehlen ist, wenn die Kommanditirten, also die eigentlichen Leiter und persönlich haftenden Gesellschafter der Kommanditgesellschaft, in hohem Maße als tüchtige und großes Vertrauen genießende Männer bekannt und auch mit einer entsprechenden Vermögenseinlage betheiligt sind. Denn ist das letztere nicht der Fall, so würde bei aller persönlichen Tüchtigkeit der Leiter der Kommanditgesellschaft das ganze capitalistische Risico doch auf die Kommanditisten abgewälzt werden und dies kann sich leicht als sehr verhängnißvoll erweisen.

Bei einer Betheiligung an einer Kommanditgesellschaft muß ferner aber auch stets in Betracht gezogen werden, ob man der Gesellschaft bezüglich ihrer Leiter, Theilnehmer und des Gesellschaftsplanes etwas Bedeutendes mit Recht zutrauen kann, denn es leuchtet ein, daß eine Kommanditgesellschaft nur durch Lösung einer bedeutenden Aufgabe, die sich auf einem entsprechenden Gebiete als ein wichtiger Fortschritt, eine namhafte Leistung zeigen muß, das gewünschte Ziel zu erreichen vermag.

Kann man in dieser Hinsicht nach sorgfältiger Prüfung auf ein Gelingen des Planes hoffen, und hat man auch nicht unterlassen, sich in der empfohlenen Weise über die Vertrauenswürdigkeit der leitenden und haftbaren Gesellschafter Gewißheit zu verschaffen, so darf man von seiner Capitalanlage bei einer Kommanditgesellschaft gute Erträge erwarten, die zuweilen sogar glänzende sein können.

Selbstverständlich schließe man den Geschäftsvertrag mit der Kommanditgesellschaft auch unter Hinzuziehung eines erfahrenen Rechtsanwalts und ebenfalls auf keine allzulangen Zeiträume ab, doch kann man dabei nicht gut auf die kürzeren Fristen wie der stille Theilhaber bestehen, da das Unternehmen der Kommanditgesellschaft doch in der Regel erst gegründet und entwickelt werden muß.

Mit der Vertretung und Geschäftsführung der Gesellschaft hat natürlich der Kommanditist nichts zu schaffen, sondern er muß diese den persönlich haftendenden Gesellschaftern oder Kommanditirten überlassen.

e. Capitalanlage in Actien-Unternehmungen.

Die Actien-Unternehmungen spielen als Erwerbsgenossenschaften in allen Culturländern eine solche große Rolle, daß sie in Bezug auf eine Capitalanlage in denselben die größte Beachtung verdienen. Die Aktien-Gesellschaften sind vornehmlich berufen, große wirthschaftliche Aufgaben, welche der Einzelne nicht vollbringen kann, zu lösen; weiter sind sie aber auch im Stande, Unternehmungen zu gründen und durchzuführen, welche eigentlich dem Staate zukommen, aber von demselben wegen irgend welcher Schwierigkeiten zeitweise oder dauernd abgelehnt werden, und schließlich sind die Aktien-Gesellschaften auch in der Lage, übermäßige Concurrenzen dominirender Capitalmächte aus dem Felde zu schlagen. Diese Segnungen solider Aktien-Gesellschaften sind so augenscheinlich, daß dagegen alle Klagen über schwindelhafte Actien-Unternehmungen zurücktreten müssen. So sehr auch die letzteren mit sammt dem sogenannten Gründerschwindel zu bekämpfen sind, so dürfen sie doch nur als der Mißbrauch einer guten und segensreichen Institution angesehen werden.

Denn wie schlimm würde es mit den gesammten Verkehrsmitteln und den industriellen Leistungen der Gegenwart aussehen, wenn nicht die Aktien-Gesellschaften zuerst das Wagniß unternommen und die Mittel beschafft hätten, Eisenbahnen, Tunnel und Canäle zu bauen, Schifffahrts- und Telegraphenlinien zu errichten, Bergwerke und Fabriken zu gründen! Wie würde es ferner um die zahlreichen Versicherungsinstitute aussehen, wenn Aktien-Gesellschaften in dieser Hinsicht nicht vielfach bahnbrechend gewirkt hätten!

Fragen wir nun, wie eine Capitalanlage in einem Aktien-Unternehmen vorgenommen wird, so ergiebt sich dies aus der Organisation eines solchen.

Eine Aktien-Gesellschaft bildet sich in der Weise, daß kein einziger Gesellschafter persönlich haftbar ist, sondern jeder nur mit gewissen Antheilen oder Aktien betheiligt ist, also in gewisser Beziehung eine Art stiller Theilhaber des betr. Unternehmens ist. Durch diese Antheile oder Aktien, die je nach den Gesellschaftsstatuten ganz oder vorläufig nur zum Theil einzuzahlen sind, bildet sich das Vermögen der Aktien-Gesellschaft, welches von dem Vermögen der einzelnen Gesellschafter oder Aktionäre ganz abgesondert ist. Für alle Verbindlichkeiten der Aktien-Gesellschaft haftet also nur deren Aktien-Vermögen, aber nicht dasjenige, was die einzelnen Gesellschafter überhaupt besitzen.

An der Spitze der Aktien-Gesellschaft steht der Aufsichts- oder Verwaltungsrath, der die Oberleitung führt und die Aktionäre zu den Generalversammlungen, in denen jeder Aktionär nach Maß-

gabe seines Aktienbesitzes stimmberechtigt ist, einberuft. Der Aufsichts- oder Verwaltungsrath stellt auch ferner die geschäftsführenden Direktoren und Beamten der Gesellschaft an. Jedes Jahr wird den Aktionären von dem Verwaltungsrathe Rechnung abgelegt und der Gewinnantheil (Dividende) festgesetzt und vertheilt.

Um die Gefahr der Ausbeutung des oft sehr leichtgläubigen Publikums durch die Gründer von Aktien-Gesellschaften zu vermindern, hat übrigens gegenwärtig die Gesetzgebung aller namhaften Culturstaaten für entsprechende Vorbeugungsmaßregeln gesorgt. Die Aktien können ferner, mögen sie nun auf den Namen oder Inhaber lauten, auch auf andere Personen übertragen, also verkauft werden. Sie steigen und fallen je nach den Erfolgen des Aktien-Unternehmens in ihrem Werthe und bilden einen wichtigen Theil der Börsengeschäfte.

Es entsteht nun zunächst die Frage, wann es für einen Capitalisten rathsam ist, Capital in einem zu gründenden Aktien-Unternehmen anzulegen.

Diese Frage kann nur dadurch entschieden werden, daß sich der betreffende Capitalist über den Werth und Nutzen des Aktien-Unternehmens selbst ein Bild zu machen sucht, aber dabei nicht nur die rosigen Aussichten im Auge hat, sondern auch die Hindernisse und Schwierigkeiten in Anschlag bringt, welche dem Aktien-Unternehmen erwachsen können. Außerdem ist es von großer Wichtigkeit, über die Vertrauenswürdigkeit der Gründer des Aktien-Unternehmens nach verschiedenen Seiten hin Erkundigungen einzuziehen.

Es ist gewöhnlich am einträglichsten, sich im Anfange der Gründung an einer soliden Aktien-Gesellschaft zu betheiligen, denn im Beginn derselben sind die Aktien meistens am billigsten. Später kann man aber auch stets Aktien der verschiedensten Unternehmungen an der Börse kaufen, und um dies in vortheilhafter Weise thun zu können, muß man den Coursstand der betreffenden Aktien, resp. das Steigen und Fallen derselben nach dem Courszettel längere Zeit beobachten, ferner die Höhe der Dividenden, welche in den Vorjahren bezahlt worden sind, ermitteln, und deren Verhältniß zu den verschiedenen Coursständen der Aktien feststellen, sich auch die letztjährigen Geschäftsberichte verschaffen und sich sonst nach dem Rufe des Aktien-Unternehmens erkundigen.

Ganz ohne Risiko ist natürlich trotz aller Vorsicht keine Betheiligung an einem Aktien-Unternehmen, aber immer wird das Risiko durch die Anwendung der erwähnten Vorsichtsmaßregeln bedeutend vermindert werden.

Je größer ferner die wirthschaftliche Bedeutung des Aktien-Unternehmens ist, z. B. den Bau einer Eisenbahn behufs Herstellung einer besseren Verbindung zwischen verkehrsreichen Städten und ganzen Ländern oder die Verwerthung einer wichtigen Erfindung auf dem Gebiete der Industrie betreffend, desto sicherer und rentabeler wird auch die betreffende Capitalanlage sein und den Aktionären hohe Dividenden einbringen.

Gewöhnlich werden die Jahre, in denen das Aktien-Unternehmen geringe oder gar keine Dividende zahlen konnte, bei soliden Aktien-Gesellschaften auch durch nachfolgende Blütheperioden ausgeglichen, und muß ein Capitalist, der Geld in Aktien anlegen will, neben gehöriger Umsicht auch eine entsprechende Ausdauer entfalten können.

Die Betheiligung an einem Aktien-Unternehmen gehört im Uebrigen fast mehr dem Gebiete der Speculationen als der einfachen Capitalanlage an, und dies ist auch bei den Betheiligungen als stiller Gesellschafter und Kommanditist der Fall, weshalb wir hinsichtlich der Anwendung weiterer Klugheitsregeln bei dergleichen Capitalanlagen auf die späteren Capitel, welche das Wesen und die Bedingungen glücklicher Speculationen, sowie die Börsengeschäfte behandeln, verweisen.

Nur bezüglich der Höhe, in der man sich mit seinem Capitale als stiller Theilhaber, Kommanditist oder Aktionär betheiligt, sei hier noch darauf aufmerksam gemacht, daß man, einer grundsätzlichen Vorsichtsmaßregel folgend, derartige immer mit Risiko verbundene Anlagen stets nur mit einem Theile seines Capitals und höchstens mit der Hälfte desselben unternimmt.

Dabei muß noch darauf aufmerksam gemacht werden, daß sich gerade der kleinere Capitalist eher an Aktien-Unternehmungen als an stillen Theilhabergeschäften und Commanditgesellschaften betheiligen kann. Denn wenn man einem Unternehmen als stiller Theilhaber oder Kommanditist beitreten will, so wird es sich gewöhnlich um die Einlage eines größeren Capitales handeln, während man Aktien oft schon mit verhältnißmäßig kleinen Summen erwerben kann.

Die Aktien dürfen zwar gesetzlich nicht unter einen gewissen Minimalbetrag herabgehen, derselbe ist aber ziemlich niedrig festgesetzt, z. B. in Deutschland auf 150 Mark, und ähnlich ist es in den anderen Staaten. Jedenfalls ist man daher im Stande, sich bereits mit einem Capitale von 300 bis 1000 Mark schon an einem Aktien-Unternehmen mit Vortheil betheiligen zu können.

Erwähnt sei auch noch eine besondere Art der Aktien-Unternehmungen, nämlich die Kommandit-Aktien-Gesellschaft.

Dieselbe ist eine Erwerbsgenossenschaft, bei welcher gewissermaßen die Principien der Kommandit- und Aktiengesellschaft vereinigt sind. Man will dadurch einestheils eine einfachere und bessere Leitung als bei den Aktien-Gesellschaften erzielen, indem in der Kommandit-Aktien-Gesellschaft ein oder mehrere persönlich haftbare Gesellschafter, die früher schon erwähnten Kommanditirten, vorhanden sind, und anderntheils will man das Capital der Gesellschaft dadurch leichter aufbringen und das Risiko vermindern, indem man die Beiträge der Kommanditisten in Aktien-Antheile zerlegt, wobei die letzteren eben einfach nur als Aktionäre auftreten und ihre Antheile oder Aktien auch leichter veräußern können, als wenn sie Kommanditisten einer Kommanditgesellschaft sind. In allen den Fällen, wo es sich um ein gewagteres Unternehmen handelt, unterscheide man daher sehr wohl die Kommandit-Gesellschaft von der Kommandit-Aktien-Gesellschaft und gebe im Falle eines beabsichtigten Beitritts der letzteren den Vorzug.

6. Capitalanlage in Nebenerwerben.

Die Capitalanlage in geeigneten Nebenerwerben ist deshalb von großer Wichtigkeit, weil durch sie mit verhältnißmäßig niedrigen Summen oft recht ansehnliche Erträge erzielt und die Mittel zur Erreichung einer höheren Stufe des Wohlstandes gefunden werden. Selbstverständlich ist mit einer solchen Capitalanlage aber auch eine größere oder geringere eigene Erwerbsthätigkeit verknüpft, durch deren Verbindung mit dem Capitale eben die höheren Erträge erzielt werden. Diese Art der Capitalanlage ist daher nicht zu verwechseln mit den zahlreichen anderen Fällen, wo die Anlage einer Geldsumme ohne die Verbindung mit einer Erwerbsthätigkeit auch eine Nebeneinnahme gewährt.

Bei einer in einem lohnenden Nebenerwerbe beabsichtigten Capitalanlage kommt hauptsächlich in Betracht, ob sich ein für den betreffenden Capitalisten passender Nebenerwerb finden läßt, und ob einem solchen Vorhaben nicht derartige Hindernisse entgegenstehen, daß man wohl thut, lieber darauf zu verzichten.

Eine sehr wichtige Frage ist daher, ob sich der Nebenerwerb überhaupt mit dem Hauptberufe verträgt, und ob man ferner, wenn diese Frage in günstigem Sinne entschieden wurde, auch entschlossen ist, unbeschadet der Mühewaltung, welche die eigentliche Berufsthätigkeit verlangt, die nöthige Zeit dem Nebenerwerbe zu widmen.

Natürlich eignen sich viele der lohnendsten Nebenerwerbe erst recht auch für solche Personen, welche einen eigentlichen Beruf nicht mehr haben, und ihren zu geringen Einnahmen, wie Pensionen,

Wartegeldern, Renten, Auszügen u. s. w. eine ersehnte Mehreinnahme hinzufügen wollen.

Auch ist es möglich, daß Personen, welche keine Existenz haben und mit bescheidenen Einnahmen zufrieden sein würden, sich durch einen lohnenden Nebenerwerb, der in diesem Falle allerdings zum Haupterwerb werden müßte, die Existenzmittel schaffen können, und schließlich ist man unter Umständen auch im Stande, sich durch das Zusammenfassen von zwei oder mehreren Nebenerwerben zu einem Haupterwerbe eine lohnendere Einnahme zu sichern, als man sie bisher in seinem Berufe hatte.

Was nun die Capitalanlage in solchen Nebenerwerben anbetrifft, so bereitet dieselbe in der Regel den Betreffenden insofern keine großen Schwierigkeiten, weil man meistens mit kleinen Summen, wie wir bereits erwähnten, schon lohnende Nebenerwerbe unternehmen kann.

Die eigentlichen Schwierigkeiten liegen also bezüglich der Erlangung der betreffenden Einnahmequellen vorzugsweise in der richtigen Auswahl des Nebenerwerbes. Um diese treffen zu können, muß offenbar eine möglichst große Anzahl für die verschiedenen Berufsklassen passender Nebenerwerbe zusammengestellt und dabei die Bedingungen, von denen das Gedeihen abhängig ist, ausdrücklich hervorgehoben werden.

Dies geschieht in ausführlicher Weise in dem späteren Capitel, welches die „Außerordentlichen Erwerbsquellen und Nebenerwerbe für alle Berufsklassen" behandelt.

7. Capitalanlage in Darlehen, Hypotheken, Staatsschuldenscheinen und anderen Schuldverschreibungen.

Die Capitalanlage in Darlehen der mannigfaltigsten Art ist für das wirthschaftliche Leben in jeder Beziehung von der größten Wichtigkeit, weil auf diese Weise nicht nur den meisten Capitalisten die einzig mögliche Gelegenheit geboten wird, ihre Capitalien zu verwerthen, sondern auch auf diese Weise vor allen Dingen die Capitalien aus den Händen, in denen sie brach und unfruchtbar liegen würden, in solche gebracht werden, welche sie für die Erfüllung der wichtigsten wirthschaftlichen Aufgaben nöthig haben.

Beim Verleihen von Capitalien muß man daher deshalb nicht nur die Sicherheit und die einträgliche Zinseneinnahme in Erwägung ziehen, sondern man muß vor allen Dingen auch an die Art der Rückzahlbarkeit, resp. an die Weiterverwerthung der Schuldverschreibung denken, denn fast alle Capitalisten werden theils durch die Noth der Umstände, theils aber auch durch das Darbieten günstiger Gelegenheiten zu besserer Capitalanlage früher oder

später veranlaßt, ihr verliehenes Capital zurückzufordern, resp. zu mobilisiren.

In Hinblick auf diesen wichtigen Punkt bei dem Verleihen von Geldsummen und in Anbetracht der großen Bedeutung des Capitalverleihens und der im Wirthschaftsleben stets wechselnden und nach günstigeren Gebieten drängenden Anlage der Capitalien erscheint es sehr werthvoll, dieselbe vor der Behandlung der einzelnen Darlehnsangelegenheiten noch einmal im Allgemeinen zu beleuchten.

Eine der wichtigsten und schwierigsten Aufgaben des praktischen Lebens besteht darin, daß man sich immer Verfügung über wirkliches, d. h. leicht und vortheilhaft verwerthbares Capital verschaffe, und dasselbe durch richtige Verwendung möglichst vermehre. Wie Capital angesammelt, verwaltet und vervielfältigt werde, ist daher die große Frage des praktischen Lebens, und diese besteht nicht nur für Diejenigen, welche sich noch ein Capital sammeln wollen, sondern auch für alle Diejenigen, welche bereits Capital besitzen.

Die Capitalisten dürfen sich nun vor allen Dingen an keine Regel binden, wonach sie sich immer nur mit dem niedrigsten Zins für ihre Ersparnisse zu begnügen hätten. Es ist vielmehr ein sehr erklärlicher und vernünftiger geschäftlicher Grundsatz, daß man für sein Capital möglichst vortheilhafte Verwerthung suchen müsse.

Zumal müssen die kleineren Capitalisten, die ihr Geld auf Zins legen, öfters daran denken, daß durch andere Anlagen des Capitals und zumal auch durch damit verbundene Erwerbsthätigkeit für das allerbescheidenste Capital sich eine viel höhere Verzinsung erreichen läßt, als eine Sparkasse oder Hypothek bieten kann. Ueberdies sind Capitalanlagen in geschäftlichen Unternehmungen für einen thätigen und umsichtigen Mann nicht nur sehr rentabel, sondern entsprechen auch meistens in hohem Grade den Anforderungen der Sicherheit. Kleine Unternehmer, Händler und Handwerker setzen oft das in ihren Geschäften steckende Capital jeden Tag oder doch jede Woche oder jeden Monat mit hohem und reellen Nutzen um, da der Capitalgewinn sich mit dem Arbeitsverdienst verbindet, und erzielen dadurch leicht ein Erträgniß, bei welchem sich ihr Vermögen rasch vervielfältigt, woran natürlich bei der Anlage der Ersparnisse in allerlei Darlehen nicht entfernt zu denken ist.

Wie weit Jemand darin gehen sollte, seine Ersparnisse zur Vergrößerung seines Geschäftes zu verwenden, läßt sich natürlich durch eine allgemeine Regel kaum feststellen. Man hat Beispiele, daß Leute, die als Hausirhändler angefangen, durch beständige Erweiterung ihres Geschäfts Inhaber von Waarenhäusern geworden

sind, worin zuletzt Millionen eigenes Capital steckten. Solche Erfolge hätten natürlich nicht erzielt werden können, wenn der betr. Geschäftsmann seine Ersparnisse aus seinem Geschäft gezogen und einer Kasse übergeben hätte.

Mancher Industrielle, Händler oder Gewerbsmann hätte dagegen besser gethan, die Ueberschüsse seines kleinen Geschäftes, das er gut übersehen konnte, gegen billigen Zins zurückzulegen, als sein Geschäft beständig zu erweitern, wodurch sich für ihn schließlich statt Ueberschuß Unterbilanz und Bankerott ergab.

Daß es aber bei der nach größerem Gewinn strebenden Capitalanlage ohne gelegentliche Uebernahme eines gewissen Risikos nicht abgeht, ist selbstverständlich. Die neuere Zeit hat mit den gegen früher bedeutend vermehrten Gelegenheiten zur Anlegung von Capital auch mehr Gefahren für den Besitz mit sich gebracht. Und doch ist durch die größere Anhäufung und den rascheren Umsatz der Capitalien ein entschieden für die allgemeinen Interessen vortheilhafterer Zustand geschaffen, als bei den früheren mehr abgeschlossenen und beschränkten Verhältnissen möglich war.

Durch die gewaltige Entwickelung, welche der Börsenverkehr seit Anfang der fünfziger Jahre genommen, sind für die Art der Anlegung der Capitalien ganz neue Gesichtspunkte geltend geworden. Früher bestand der größere Theil der Capitalanlagen darin, daß die Ersparnisse zu Darlehen gegen Verpfändung von Grundbesitz verliehen wurden. Es giebt heute noch Capitalisten, die nie ein Börsenpapier angerührt haben, obwohl die Zahl derselben gewiß nicht groß ist; vor 1850 dürfte jedoch die Mehrzahl der mittleren und kleinen Capitalisten ihre Anlagen ohne die Börse bewirkt haben.

Die älteste Art der Capitalanlage besteht, abgesehen von der Erwerbung von Waaren und Gütern aller Art, in dem Ausleihen von Geld gegen einfachen Schuldschein oder gegen Pfand.

An vielen von den Mittelpunkten des Verkehrs abgelegenen Orten bildet diese Art Capitalanlage wohl noch die Regel. In gewisser Hinsicht haben solche Capitalanlagen viel für sich. Denn zumeist ist der Ausleiher in der Lage, die Creditfähigkeit seines Schuldners mit ziemlicher Sicherheit abzuschätzen, oder falls ihm diese nicht genügend erscheint, zur Sicherstellung ein Pfand oder eine Bürgschaft zu fordern.

Solche Darlehne werden auf bestimmte Termine abgeschlossen. Die Zinsen werden zumeist regelmäßig entrichtet, wenn auch die Termine manchmal nicht pünktlich eingehalten werden. Mit der Rückzahlung und Verwerthbarkeit derartiger Forderungen ist es dagegen

oft zweifelhaft bestellt. Im gewöhnlichen Lauf der Dinge werden solche Darlehen auf die bestimmten Termine nicht zurückgefordert und können auch von den Schuldnern nicht leicht bezahlt werden. Das Gute dabei ist, daß die Darleiher meistens warten können und auch warten wollen.

Als sehr sichere Anlage von Capitalien sind ferner die fest verzinslichen einheimischen Staats- und Städte-Obligationen zu nennen. Der Zinsfuß dieser Werthpapiere ist aber bei uns seit dem Jahre 1880 beständig zurückgegangen.

Zu Ende der sechziger Jahre war das Erträgniß der als zweifellos sicher geltenden einheimischen Staatspapiere nicht unter 5 Prozent. Nach dem Ausbruch des deutsch-französischen Krieges bewirkte der Rückgang der Course, daß das Erträgniß dieser Werthe sich sogar auf über 6 Prozent stellte.

Die zu Anfang des Krieges ausgegebene 5 prozentige Anleihe des Norddeutschen Bundes fand nicht einmal zu dem niedrigen Course von 80 sogleich Abnehmer. Natürlich änderten sich diese Verhältnisse sehr bedeutend durch den günstigen Verlauf und nach dem ruhmreichen und glücklichen Ausgange des Krieges. Die starken Rückzahlungen deutscher Staats-Anleihen, welche durch die französischen Milliarden ermöglicht wurden, bewirkten, daß 5 prozentige deutsche Staatspapiere den Pari-Cours erreichten. Erheblich überschritten konnte dieser Cours nur deshalb nicht werden, weil eben die meisten Anleihen bald gekündigt und zurückgezahlt wurden.

Obwohl die Verhältnisse der Börse sich von 1873 an nach dem Rückschlag auf die überschwängliche Gründerzeit stark verschlechterten, setzten einheimische Staatspapiere doch ihre steigende Bewegung fort. $4^1/_2$ procentige Staats-Obligationen erreichten den Pari-Cours und überschritten denselben Stand erheblich. Im Jahre 1883 erfolgte deshalb die Kündigung der $4^1/_2$ procentigen Staatspapiere, resp. die Reduktion des Zinsfußes auf 4 Procent. Auch diese überschritten im letztgenannten Jahre erheblich den Pari-Cours, so daß Preußen im Jahre 1885 sogar $3^1/_2$ procentige Obligationen über Pari ausgeben konnte, die im Jahre 1886 den Coursstand von nahezu 103 erreichten.

Was die weitere vorauszusehende Coursentwickelung der einheimischen Papiere betrifft, so ist durchaus nicht unwahrscheinlich, daß der Pari-Cours für 3 procentige Papiere erreicht werden kann. Andrerseits ist aber auch nicht ausgeschlossen, namentlich im Falle kriegerischer Verwickelungen, daß einheimische Papiere über kurz oder lang wieder ein höheres Erträgniß abwerfen, resp. daß die jetzigen hohen Course wieder herabgehen. Dasselbe war z. B. in den

sechziger Jahren der Fall. Zu Anfang jenes Jahrzehnts standen deutsche 3 procentige Staatspapiere pari, während Ende der sechziger Jahre 5 procentige kaum den Pari-Cours behaupten konnten.

In den vorgeschrittenen Culturländern werden neben den inländischen Staatspapieren auch Obligationen von ausländischen Staaten an der Börse gehandelt. Von manchen Seiten wird hiergegen lebhaft Widerspruch erhoben, weil man in dem Ausleihen von Capital an das Ausland nur einen Nachtheil für die heimischen wirthschaftlichen Interessen erblickt. Hiergegen ist jedoch zu bemerken, daß alle Culturländer schon durch den Export ihrer Industrieerzeugnisse auf auswärtige Länder hingewiesen sind, und daß der Abschluß von Anleihen mit fremden Staaten die nothwendige Folge der erweiterten Handelsbeziehungen wohlhabender Länder ist.

Thatsächlich ist es auch unrichtig, zu glauben, daß die Anlage von Capital in ausländischen Werthen gewissermaßen nothwendig zu Verlusten führen müsse. Ein sehr schlagendes Beispiel, welche riesigen Capitalgewinne und reichliche Verzinsung gelegentlich als Anlagen in ausländischen Staatspapieren erwachsen können, haben in den sechziger Jahren die Papiere der Vereinigten Staaten von Amerika dargeboten. Während und kurz nach Beendigung des amerikanischen Bürgerkrieges wurden die 6 procentigen United States Bonds zu Coursen von 40—50 Procent in großen Summen nach Deutschland eingeführt. Die Erwerber dieser Papiere, von denen nach und nach mehrere Milliarden Mark nach Deutschland kamen, strichen bei den anfänglichen niedrigen Coursen nicht nur ungefähr 12 Procent Zinsen ein, sondern erhielten auch anfangs der siebziger Jahre, als die Union ihre hoch verzinslichen Anleihen kündigte und zurückzahlte, ihr angelegtes Capital etwa doppelt zurück.

Freilich sind diesem leuchtenden Exempel andere gegenüber zu halten, wo an ausländischen Papieren große, zum Theil totale Verluste des Capitals erlitten wurden. Das ist nun einmal im praktischen Leben überhaupt nicht anders, als daß neben schönen und großen Erfolgen auch Mißerfolge und Verluste zu verzeichnen sind. Natürlich muß es das Bestreben der handelnden Personen sein, durch möglichst richtiges und verständiges Vorgehen die Verluste auf ein geringes Maß herabzudrücken. Die Angst vor möglichen Verlusten darf aber die Thatkraft und Unternehmungslust nicht zu sehr beeinträchtigen. Denn der alte Spruch bleibt immer wahr: „Wer nicht wagt, gewinnt nicht."

Eine sehr beliebte Art von Börsenpapieren sind die Prämien-Anleihen, weil sie mit dem Reiz des Capitalgewinnes im günstigen

Falle ausgestattet sind. In Deutschland ist jedoch durch das Gesetz von 1871 die Ausgabe und Einführung von Prämien-Anleihen verboten.

Der wichtigste Vorzug der verschiedenen Arten der an der Börse gehandelten Werthpapiere besteht darin, daß dieselben meist zu jeder Zeit zu ziemlich fest stehenden Preisen, die in normalen Zeiten wenig schwanken, verwerthbar sind. In dieser Hinsicht ist der Besitzer selbst von zweifelhaften Börsen-Papieren besser daran, als manchmal der Besitzer von an sich werthvollem und nicht überschuldeten, aber unverkäuflichem Grundbesitz. Das in Grundeigenthum angelegte Capital ist in vielen Fällen weder durch Verkauf leicht herauszuziehen, noch zur Erlangung von Vorschüssen, um einen raschen Geldbedarf zu decken, geeignet. Es ist dies ein Umstand, der weder für die Grundbesitzer noch für die allgemeinen wirthschaftlichen Interessen vortheilhaft ist. Zur Abstellung dieses Mißstandes kann sehr viel durch geeignete capitalkräftige Creditinstitute geschehen.

Heute ist indessen die Lage noch entschieden für die reellste Art von Besitz an Grundeigenthum erheblich ungünstiger als für den Eigenthümer von mobilen Börsenwerthen. Wer, sagen wir, 100,000 Mark Capital in städtischem oder ländlichem Grundbesitz angelegt hat, der kann nach heutigen Verhältnissen schwerlich dieses Capital, auch wenn sein Eigenthum nicht entwerthet worden ist, zu irgend einem Zwecke rasch flüssig machen.

Der Grundbesitzer kann leicht durch einen dringenden Geldbedarf in der Höhe von mehr als der Hälfte seines wirklichen Vermögens in die größte Verlegenheit, ja unter Umständen dadurch um sein ganzes Vermögen gebracht werden. Bis zum halben Werthe ist das Grundeigenthum ja in den meisten Fällen schon belastet, mehr läßt sich selten unter halbwegs anständigen Bedingungen aufbringen, und ein Verkauf kann im Bedarfsfalle fast nie zu dem wirklichen Werthe geschehen.

Viel günstiger ist daher der Besitzer von Börsenwerthen daran. Die Papiere haben zumeist ihren leicht zu ermittelnden Marktpreis. Nach demselben läßt sich leicht eine hohe Beleihung erreichen, oder das Capital wird ganz oder theilweise durch Verkauf der Papiere an der Börse flüssig gemacht. Wir bemerken ausdrücklich, daß wir diesen Zustand nicht für unabänderlich halten. Im allgemeinen Interesse ist entschieden zu wünschen und zu erstreben, daß dem Capital, welches der Grundbesitz darstellt, der Charakter der Mobilität, der Uebertragbarkeit und Beleihbarkeit in viel höherem Grade zugänglich gemacht werde, als dies heute der Fall ist.

Die leichte Beweglichkeit des Capitalbesitzes ist ein Erforderniß von allergrößter Wichtigkeit für jeden verständigen Wirthschafter. Die Festlegung eines erheblichen Theiles des Gesammtvermögens in unverkäuflichem und schwer zu verwaltenden Besitze ist als ein Fehler und Mißstand zu erachten, vor dem sich der Capitalist vor Allem hüten muß.

Fassen wir nun die wesentlichen Punkte, welche bei einer Capitalanlage in Form von zinstragenden Darlehen in Frage kommen, kürzer zusammen, so sind es hauptsächlich drei, worauf wir unser Augenmerk richten müssen, nämlich erstens möglichst große Sicherstellung des Capitals, zweitens gute und zuverlässig eingehende Zins-Erträgnisse für dasselbe und drittens ausgiebigste Leichtigkeit und Schnelligkeit in Bezug auf die Wiedererlangung, resp. Weiterverwerthung des ausgeliehenen Capitals.

Nach jeder dieser drei Richtungen hin haben wir, um uns vor Nachtheilen zu bewahren, eine Reihe von Vorsichtsmaßregeln anzuwenden, namentlich auch darauf zu achten, daß keiner dieser wichtigen Punkte zum Schaden des anderen die Uebermacht gewinnt.

So darf bei der Kapitalanlage die Sicherheit nicht etwa im Interesse eines hohen Zinsertrags außer Acht gelassen werden, und die Nutzbarkeit des Capitals darf umgekehrt auf Kosten der Sicherheit keine bedeutenden Einbußen erleiden.

Wiederum darf aber auch ein Capital nicht derartig festgelegt werden, daß eine Rückzahlung desselben in unabsehbare Zeiten rückt oder es eine Unmöglichkeit ist, das Capital durch Weiterbegebung der betreffenden Schuldurkunde unter annehmbaren Bedingungen flüssig zu machen.

Es heißt also, bei der Capitalanlage auf Zinsen die rechte Mitte zu finden, denn jene drei dabei im Auge zu behaltenden Punkte haben an einander ihre Grenzen.

Wie sollen wir nun möglichst sicher und vortheilhaft unser Geld ausleihen, ohne es gar zu fest zu legen, also in der Art, daß wir es, sobald wir eine bessere Gelegenheit zur Capitalanlage finden oder sobald wir unser geliehenes Geld für bedroht halten, thunlichst rasch wieder einziehen können?

Was die Wiedererlangung eines ausgeliehenen Capitals anbetrifft, so ist zunächst zu bemerken, daß nach den Regeln des gewöhnlichen Geldverkehrs und in Rücksicht auf die berechtigten Interessen des Darlehnsschuldners eine momentane, sofortige Wiederzurücknahme des ausgeliehenen Geldes ausgeschlossen ist.

Wollte man Geld auf gute Zinsen gegen eventuelle sofortige Zurückzahlung, also ohne an gewisse Fristen gebunden zu sein, verleihen, so

würde man so leicht keinen soliden Darlehnsnehmer finden. Denn wenn der Darlehnsnehmer das geliehene Capital gut verzinsen soll, so muß er auch Zeit haben, um es erstens zu verwerthen und um zweitens im Falle der verlangten Rückzahlung sich ein anderes Darlehn beschaffen zu können, sonst könnte das erborgte Capital dem ehrlichen Manne nichts nützen.

Ueberall muß also bei Darlehen eine vertragsmäßige oder gesetzmäßige Kündigungsfrist stattfinden, denn diese ist so nothwendig, daß ohne sie der Schuldner von dem Gelde gar keinen Gebrauch machen könnte, er es uns folglich auch gar nicht ableihen würde.

Da, wo die Kündigungsfrist auf Vertrag beruht, ist also meist eine kürzere dem Gläubiger, eine längere dem Schuldner günstiger, zumal gewöhnlich der Gläubiger eher Gelegenheit haben wird, sein gekündigtes Geld wieder auszuleihen, als der Schuldner im Stande sein dürfte, die gekündigte Schuld durch eine neue Anleihe zu decken. Es muß also in Bezug auf die Kündigungsfrist zwischen den Interessen des Gläubigers und denen des Schuldners ein Ausgleich abgeschlossen werden, der darin besteht, daß immer unter Berücksichtigung der besonderen Verhältnisse, in denen sich Darlehnsgeber und Darlehnssucher befinden, die Kündigungsfrist vereinbart werden muß, und daß von dem Abschlusse des Darlehnsgeschäftes abzusehen ist, wenn bezüglich der Dauer desselben an den Darlehnsgeber eine Anforderung gestellt wird, die er für seine Interessen nachtheilig hält.

Was die Wiedererlangung gefährdeter Darlehen anbetrifft, so hängt diese in der Regel ganz von dem Grade der Sicherheit ab, die man beim Verleihen seines Capitals beobachtet hat, indem nämlich in allen denjenigen Fällen, in denen der Darlehnsempfänger sichere Garantien für die Erfüllung seiner Verbindlichkeiten bietet, auch das Darlehen nicht in wesentliche Gefahr gelangen kann.

Im Uebrigen wird man aus der nachfolgenden näheren Ausführung über die verschiedenen Arten des Capitalverleihens deutlich ersehen, wie sich die Sicherheit und Wiedererlangung, resp. Weitervergebung, sowie auch die Zinserträge für die ausgeliehenen Geldsummen gestalten.

Den wirthschaftlichen Verhältnissen entsprechend sind die länger gewährten Darlehen oder wirklichen Capitalanlagen von den nur auf kurze Zeit bewilligten Darlehen zu unterscheiden. Wir reden hier zuerst und in der Hauptsache von den ersteren, da dieselben allein als die eigentlichen Capitalanlagen aufgefaßt werden. Die längere Zeit gewährten Darlehen sind indessen durchaus nicht immer gleichbedeutend mit dem Festliegen des betreffenden Capitals,

sondern dessen Wiedererlangung ist in den meisten Fällen sogar sehr leicht möglich.

Wir erwähnen nun der Reihe nach die verschiedenen Arten der Capitalanlagen in Form von Darlehen und geben dabei immer die Höhe der Sicherheit, den annähernden Zinsertrag und die Chancen der Rückzahlung, resp. Mobilisirung für das ausgeliehene Capital an.

a. Capitalanlage in Hypotheken.

Dieselbe nimmt in Bezug auf die Sicherheit offenbar die hervorragendste Stelle ein, denn bei derselben wird ein werthvolles Grundstück als gerichtlich bestelltes Unterpfand gefordert, wobei also eine Gefährdung des verliehenen Geldes nahezu als unmöglich erscheint.

Als sicher wird eine Hypothek oder Grundschuld im Allgemeinen zu gelten haben:

1. bei Landgütern, sowie bei einzelnen Aeckern, Wiesen und Wäldern, wenn diese nur innerhalb der ersten zwei Dritttheile der öffentlichen Taxe beliehen werden. Diese letztere braucht nicht nothwendig eine gerichtliche zu sein, es genügt auch eine von öffentlichen Creditverbänden aufgenommene Taxe, ferner auch die sogenannte Steuertaxe, welche in mehreren Staaten üblich ist.

2. bei städtischen Grundstücken oder Häusern überhaupt darf eine Hypothek oder Grundschuld als sicher gelten, wenn sie innerhalb der Hälfte des Taxwerths des Grundstücks steht. Die Taxe soll möglichst eine gerichtliche sein, es genügt aber auch die Taxe einer Feuer-Versicherungsanstalt, d. h. einer solchen, welche entweder von der Landesregierung oder von kommunalen Verbänden ausgeht und durch Communalbeamte verwaltet wird.

Die Taxen dürfen nicht etwa veraltet und unter ganz anderen Verhältnissen und Werthconjuncturen gemacht sein, als sie zur Zeit sind, wo das Darlehn aufgenommen werden soll.

Die Verzinsung der in Hypotheken angelegten Gelder ist, ihrer großen Sicherheit entsprechend, nur eine mäßige und beläuft sich gewöhnlich auf 4 bis $4^1/_2$ %, ausnahmsweise auch einmal auf 5%. Für sogenannte zweite oder dritte Hypotheken, welche also ein oder zwei andere bereits vor sich haben und an Sicherheit deshalb geringer sind, werden auch wesentlich höhere Zinsen gezahlt, doch sind dieselben kaum zu empfehlen, es sei denn, daß die vorhergehenden Hypotheken niedrig sind, oder der betreffende Capitalist sich darauf eingerichtet hat, nöthigenfalls das zur Subhastation gelangende Grundstück in seinen Besitz zu bringen.

Freilich sind solche erzwungene Uebernahmen von Grundeigen-

thum für den Capitalisten in der Regel nicht angenehm. Vorsichtige Leute sehen daher bei Capitalanlagen in Hypotheken auch sehr genau auf die Verhältnisse des Schuldners, namentlich ob dessen geregelte Wirthschaft entsprechende Sicherheit für die regelmäßige Zahlung der Zinsen darbietet.

So sehr nun auch die Hypotheken bezüglich ihrer Sicherheit zu empfehlen sind, so darf doch eine Schattenseite derselben nicht außer Acht gelassen werden, welche darin besteht, daß man das auf Hypotheken verliehene Geld innerhalb der meist langen Kündigungsfristen in denselben so leicht nicht flüssig machen kann, und eine Uebertragung einer Hypothek (Cession) gewöhnlich nur mit Verlust (Damno) zu erreichen ist. Wer also sein Capital nicht festlegen will, darf sein Geld nicht auf Hypotheken ausleihen, oder er muß sich eine kürzere Kündigungsfrist, z. B. eine halbjährliche, ausbedingen. Diese wird aber meistens nicht gern gewährt, da die Hypotheken-Aufnahme gerichtlich vollzogen werden muß und mit Unkosten verknüpft ist.

Im Uebrigen müssen wir hinsichtlich der auf Hypotheken zu gewährenden Darlehen auf die im 21. Kapitel (Rechtsschutz) erwähnten Vorsichtsmaßregeln aufmerksam machen.

b. Die Capitalanlage in Staatsschuldscheinen.

Fast noch empfehlenswerther als die Capitalanlage in Hypotheken ist diejenige in soliden Staatsschuldscheinen. In denselben tritt der Staat als Schuldner auf und die Sicherheit ist, abgesehen von solchen Staaten, deren Credit auf schwankenden Füßen steht, bei Staatspapieren derjenigen der Hypotheken so ziemlich gleich zu achten. Dann haben aber die in Staatsschuldscheinen angelegten Capitalien insofern einen großen Vorzug vor den Hypotheken, weil die Obligationen der Staaten an den Börsen gehandelt werden und leicht und in normalen Zeiten auch ohne nennenswerthe Preisschwankungen wieder in flüssiges Geld umgewandelt werden können. Wer also Capitalien in Staatspapieren angelegt hat, der hat die betreffende Summe so gut wie baar liegen. Die staatlichen Schuldscheine haben aber ferner auch den Vorzug, daß sie bei einer Steigerung des Credites eines Staatswesens selbst auch im Werthe steigen und dadurch bewirken, daß sich in den Staatspapieren das angelegte Capital um ansehnliche Procente vermehrt.

Die Zinserträge sind bei den am höchsten geschätzten Staatspapieren allerdings meistens nur bescheiden und stehen gewöhnlich um einen halben bis zu einem ganzen Procent unter dem Hypothekenzinsfuße, bewegen sich also zwischen 3 bis 4 Prozent. Die hohe Sicherheit der Staatspapiere und die Aussicht auf den Ge-

winn an einer Coursſteigerung, ſowie die leichte und bequeme Veräußerung derſelben ſind alſo durch einen entſprechend niedrigen Zinsfuß ausgeglichen.

An der Höhe des Zinsfußes erkennt man aber auch ſtets ſehr deutlich die Creditwürdigkeit der Staatspapiere und zwar im umgekehrten Verhältniſſe zu jenem.

Je niedrigere Zinſen ein Staatsſchuldſchein alſo garantirt, um ſo creditfähiger iſt der betreffende Staat, und je höhere Zinſen ein Staat für ſeine Obligationen verſpricht, um ſo viel ſchwächt ſich auch ſein Credit ab.

Danach genießen neben den deutſchen Staatspapieren aller Art, alſo neben den Reichsanleihen und den Obligationen ſämmtlicher Bundesſtaaten, die Staatsſchuldſcheine Englands, Hollands und der Vereinigten Staaten von Amerika das größte Vertrauen. Dann folgen diejenigen Frankreichs, Belgiens, Oeſterreichs, Italiens, Schwedens, Norwegens, Rußlands, Ungarns, Rumäniens u. ſ. w.

Aus patriotiſchen Gründen ſollte man übrigens immer ſo viel als thunlich den einheimiſchen Staatspapieren den Vorzug geben, denn wenn die eigenen Bürger nicht für den Credit ihres Vaterlandes einſtehen, dürfen ſie auch nicht erwarten, daß das Ausland ihren Staatsanleihen großes Vertrauen entgegenbringt.

Uebrigens iſt ſchon an anderer Stelle hervorgehoben, daß in Folge der Erweiterung der Handelsbeziehungen der capitalkräftigſten Induſtrievölker es ganz naturgemäß iſt, daß ſie auch einen Theil ihrer Capitalien in fremden Staatspapieren anlegen.

c. Den Staatspapieren ziemlich gleich an Sicherheit und Zinsgewinn ſtehen ſolche Schuldverſchreibungen, deren Verzinſung vom Deutſchen Reich oder von einem deutſchen Bundesſtaate oder von einem anderen angeſehenen Staate geſetzlich garantirt iſt. Selbſtredend muß dieſe Garantie eine unbedingte und bis zur Rückzahlung dauernde ſein. Zu dieſer Claſſe gehören ſtaatlich garantirte ſogenannte Eiſenbahnprioritäten, welche nichts anderes ſind als Schuldverſchreibungen der Eiſenbahnen.

Dagegen ſind Eiſenbahn-Stammactien und Eiſenbahn-Prioritätsactien keine Schuldverſchreibungen, ſondern Antheilsſcheine, kraft deren der Inhaber einen gewiſſen Eigenthumsantheil an der Eiſenbahn beſitzt und demgemäß eine Dividende erhält, welche der wechſelnden Bilanz der Eiſenbahn unterliegt, bald höher, bald geringer iſt. Mitunter hat der Staat auch ſolchen Werthpapieren, alſo Actien, eine gewiſſe Zinſenhöhe dauernd geſetzlich garantirt, und dann würden dieſelben natürlich auch auf eine hohe Creditwürdigkeit Anſpruch haben.

d. Gute Anlagepapiere öffentlichen Charakters sind auch Schuldverschreibungen, welche von kommunalen Körperschaften, also Provinzen, Kreisen, Gemeinden oder deren Creditanstalten ausgestellt sind. Dabei ist aber Bedingung, daß diese Schuldverschreibungen entweder seitens der Inhaber sofort oder doch in kürzerer Frist kündbar seien, oder daß sie einer regelmäßigen Amortisation unterliegen, denn sonst würde, da solche Werthpapiere, zumal bei kleineren städtischen Gemeinden, nicht immer auf dem Geldmarkt gehandelt werden, das Geld oft längere Zeit festgelegt werden und es der Obligations-Inhaber nicht immer in der Hand haben, sein Papier alsbald wieder in Baargeld umzusetzen.

In Preußen und in vielen anderen Ländern bestehen staatliche Rentenbanken, znr Vermittlung der Ablösung von Renten, welche auf dem Grundbesitz haften. Solche Rentenbanken geben gegen Geldempfang Rentenbriefe aus, welche gleichfalls ein sicheres, zinstragendes Papier sind. Doch sind hier die über die Rentenbank bestehenden gesetzlichen Bestimmungen zu ermitteln und es sind die nöthigen Erkundigungen einzuziehen über die Bedingungen der Amortisation oder Rückzahlung des Geldes.

e. Auch sonstige Creditinstitute öffentlicher Natur, welche über Grundbesitz verfügen oder denen doch die Befugniß zusteht, Pfandrechte zu bestellen, stellen Schuldverschreibungen aus undgeben Pfandbriefe aus. Ob solche Werthpapiere genügend sicher sind, richtet sich nach der Beschaffenheit des fraglichen Creditinstituts, sowie nach dem Umstande, inwieweit eine Controle desselben stattfindet. Als sicher dürfen derartige Pfand- und Schuldverschreibungen gelten, wenn das betreffende Creditinstitut, welches sie ausgiebt, durch eine Vereinigung bedeutender Capitalisten, Kaufleute, Industrieller und Grundbesitzer gebildet wird und demnach auf Gegenseitigkeit beruht, wenn das Institut die Rechte einer juristischen Person (Corporationsrechte) genießt, sowie endlich, wenn statutenmäßig die Beleihung der Liegenschaften nur auf etwa die Hälfte bis höchstens zwei Dritttheile des wahren nach einer öffentlichen Taxe abgeschätzten Werthes der Liegenschaften statthaft ist.

Nicht zu verwechseln sind mit den genannten Creditinstituten die lediglich privaten Hypotheken-Actien-Banken. Diese betreiben, außer daß sie gegen höheren Zins Credit geben, oft Speculationen und Bankgeschäfte, deren Rentabilität man nicht gut beurtheilen kann.

Die von solchen Instituten ausgegebenen Pfandbriefe sind nach der jeweiligen geschäftlichen Lage der fraglichen Actien-Hypothekenbank mehr oder weniger zu empfehlen.

f. Das Ausleihen von Geld gegen Wechsel trägt zwar höhere Zinsen und Provisionen als das Verleihen von Geld gegen Unterpfand, es ist dieses Ausleihen von Capitalien gegen Wechsel aber in der Regel nur dann rathsam, wenn Jemand aus dem Geldverleihen ein Geschäft macht, also Bankier ist, und nach den nöthigen Vorsichtsmaßregeln geschäftsmäßig verfahren kann.

g. Anders wie die bisher betrachteten dauernden Capitalanlagen stellen sich die bloß vorübergehenden Anlegungen von Geldern. Summen nämlich, welche zu laufenden Ausgaben nicht erforderlich sind, die aber in eigentlichen Anlagepapieren, Hypotheken, Staatspapieren u. s. w. den obwaltenden Umständen nach entweder gar nicht oder nicht gut sofort angelegt werden können, sind zweckmäßig bei der Reichsbank oder bei öffentlichen obrigkeitlich bestätigten Sparkassen vorläufig zinsbar zu belegen. Auch Privatsparkassen und Vorschußvereine, die auf Solidarhaft der Mitglieder gegründet sind, bieten eine ausreichende Sicherheit dar, doch ist hinsichtlich der letzteren immer eine sorgfältige Erkundigung am Platze. Eine solche Belegung wird man zweckentsprechend z. B. wählen zum Zweck der Ansammlung kleinerer Beträge oder auch dann, wenn gute Hypotheken, welche in Aussicht genommen sind, erst nach einiger Zeit erworben werden können. Sobald jedoch ein ausreichender Betrag in der Sparkasse angesammelt ist, hebe man ihn, um ihn in der ordentlichen Weise, z. B. durch Ankauf eines Staatspapieres anzulegen, denn der Zinsfuß von Sparkassen pflegt regelmäßig der niedrigste zu sein. Das Einlegen von Geld in eine Sparkasse hat freilich den unter Umständen außerordentlich werthvollen Vorzug, daß man es entweder sofort oder doch nach kurzer Kündigungsfrist wieder herausnehmen kann, ein Umstand, welcher, wenn man auf die stetige Bereitschaft flüssigen Geldes angewiesen ist, außerordentlich in's Gewicht fällt. Beachtenswerth ist es auch, daß Sparkassen sehr kleine Beträge zur Verzinsung annehmen, und weil ein guter Wirthschafter so wenig als möglich Geld zinslos liegen läßt, so ist sowohl die Anlage von Ersparnissen, welche sich zu Capitalien ansammeln sollen, als auch die zeitweilige Einzahlung von Summen, die man in kurzen Zwischenräumen wieder braucht, bei den Sparkassen zu empfehlen.

In allen den Fällen, wo es sich um größere Summen handelt, die man spart oder vorübergehend zinstragend hinterlegen will, ist indessen der Verkehr mit den Sparkassen meistens nicht vortheilhaft oder gar unmöglich, da die Sparkassen in der Regel nur Einlagen bis zu einer gewissen Höhe annehmen oder bei größeren

Einzahlungen sich lange Kündigungsfristen ausbedingen. Einen derartigen Verkehr mit größeren Umsätzen pflegt man daher besser mit einem soliden Creditinstitute oder einem renommirten Bankhause.

Während die bisher erörterten Capitalanlagen in Werthpapieren nur den landesüblichen Zinssatz, diesen aber sicher gewähren, werden auf dem Geldmarkt, von ausländischen Effecten abgesehen, noch eine Fülle von Werthpapieren angeboten und gehandelt, welche zwar höheren Zinsgewinn versprechen, aber dafür desto mehr an Sicherheit zu wünschen übrig lassen. Dahin gehören viele Aktien und Antheilscheine, denen ein mehr oder weniger solider und oft schwankender Werth, also z. B. Credit-, Industrie- und Bergwerkspapiere, ferner alle Spielpapiere, welche die Börse zum Gegenstand des Börsenspiels gemacht hat, entspricht. Hier hört die eigentliche Capitalanlage auf, und es beginnt das Gebiet der Speculationen. In wie weit man dasselbe betreten soll, ohne den Verlust seines Vermögens zu riskiren und um dann und wann einen Capitalgewinn zu erzielen, wird Gegenstand besonderer Kapitel dieses Buches sein.

Wir heben hier nur hervor, daß ein wirthschaftlich denkender Mann sein Vermögen oder seinen Erwerb nicht mit den unberechenbaren Glückszufällen, sondern mit der eignen Tüchtigkeit und seinen persönlichen Eigenschaften, als Sparsamkeit, Ausdauer, Intelligenz ꝛc. vermehren soll. Ein mühelos erworbenes, durch das Glück dem Inhaber in den Schooß geworfenes Vermögen zerrinnt gar bald und mit ihm geht auch der Einsatz dahin. Wo hoher Zinsgewinn als Köder ausgeworfen wird, da liegt eine leider nur zu oft erfolgreiche Speculation auf die menschliche Habsucht zu Grunde, und diese schlimme Leidenschaft ist die geschworene Feindin aller wahren erwerbsthätigen Wirthschaftlichkeit und der soliden Capitalanlage. Denn die Habsucht, welche den Menschen in Besitz genommen hat, blendet seinen Blick und verschleiert ihm die Gefahren, die sein auch mit Redlichkeit erworbenes Gut umlauern.

36. Kapitel.

Die Vermögensvermehrung.

Aus kleinen Tropfen entstand das große Meer!
Ihr klugen, fleiß'gen Sparer, was wollt ihr mehr?
Das rechte Streben führt zum Ziel,
Schafft auch der gold'nen Schätze viel.

Obwohl wir bereits in einigen früheren Abschnitten gezeigt haben, in welcher mannigfaltigen Weise Geld und Vermögen erfolgreich erworben und vermehrt wird, so müssen wir der Vermögensvermehrung doch noch eine besondere Betrachtung widmen.

Es muß dies hauptsächlich aus dem Grunde geschehen, weil sehr viele Menschen bei dem Streben nach der Vermehrung ihres Vermögens den häufig recht verhängnißvollen Fehler begehen, ganz einseitig nach diesem Ziele zu streben.

Diese Einseitigkeit äußert sich nun aber zumeist in doppelter Hinsicht nachtheilig, erstens in Bezug auf die eigentliche Vermögensvermehrung, zweitens aber auch hinsichtlich der Gründung des wahren Wohlstandes.

Eine solide Vermögens- und Wohlstandsentwickelung muß sich eben auf eine gewisse Harmonie in unseren Bestrebungen stützen und muß nach harmonischen Gesetzen aufgebaut werden, damit kein auf schwankendem Grund stehendes Gebäude entsteht.

Untersuchen wir zunächst die Einseitigkeiten, Lücken und Verkehrtheiten, welche bei dem Vermögenserwerbe in wirthschaftlicher Hinsicht am meisten vorkommen, so werden wir bald finden, wie nachtheilig und hemmend, ja ruinirend solche Fehler wirken müssen.

Ein Unternehmer ist ein sehr fleißiger und fachtüchtiger Mann und versteht thatsächlich viel zu leisten, aber es fehlt ihm der richtige Blick für die Abschätzung der jeweiligen Conjunctur, und zu einer in sein Fach schlagenden Speculation kann er sich natürlich erst recht nicht emporschwingen.

So kommt es, daß er häufig ungünstig einkauft, oder nicht vortheilhaft producirt und natürlich auch oft ungünstig verkaufen muß. Wo soll bei einer solchen Einseitigkeit in den Leistungen des betreffenden Unternehmers eine stetige Entwickelung der Vermögensverhältnisse, zumal in Hinblick auf oft unvermeidliche Geschäftsstockungen und Verluste, herkommen?

Ein Anderer legt wiederum nicht genug Werth auf die tüchtige fachmännische Leistung an sich, sondern erwartet allen Segen von der Conjunctur und der oft recht waghalsigen Speculation.

Ein solcher Mann stützt sich also mehr oder weniger auf Blendwerk und Strohfeuer. Er kann den Interessenten nicht lange und nicht mit Nachdruck imponiren, und über kurz oder lang wird in der Regel sein Unternehmen, resp. seine Waare von der soliden Concurrenz weggefegt.

Ganz ähnlich ergeht es auch oft Denjenigen, welche sich mehr auf Reklame und Marktschreierei als auf solide Leistungen stützen. Auch hinter die betreffenden Windbeuteleien kommen die Consumenten und Concurrenten früher oder später, und das nur auf Reklame basirte und dabei schlechte oder übertheuerte Waare liefernde Geschäft muß dann leicht in der Weise verschwinden, wie es aufgetreten ist, nämlich wie eine — Seifenblase.

Andere Unternehmer verfallen wieder in den entgegengesetzten Fehler und meinen, daß gar keine Reklame, oder doch keine allzugroßen Bemühungen um den Absatz ihrer Waare nöthig seien, denn diese empfehle sich zumeist von selbst. Auf diese Weise stellt man aber bei dem heutigen Concurrenztreiben sein Licht unter den Scheffel und läßt sich leicht von Concurrenten, welche keine bessere Waare liefern, aber den Vertrieb besser verstehen, resp. die Reklametrommel mehr rühren, das Geschäft verderben.

Viele Geschäftsleute hängen auch nicht selten zu zäh an herkömmlichen Gewohnheiten in Bezug auf ihre Waare, ihre Preise und sonstigen geschäftlichen Bräuche und wollen absolut kein Verständniß für Neuerungen haben, welche durch zeitliche oder örtliche Verhältnisse bedingt sind, und die ein kluger Concurrent mit Vortheil ausnutzt. Es kommt sogar vor, daß solche einseitigen Leute sich noch darüber wundern, daß ihr Geschäft und Vermögen in Rückgang gekommen ist, während ein sogenannter „Neuling" sein Geschäft in die Höhe bringt und aus einem unbemittelten ein vermögender Mann wird.

Gegenüber allen Klassen der Producenten, also der Fabrikanten, der Landwirthe, der Gewerbetreibenden u. s. w. muß auch noch immer über die ungenügende Theilnahme an den neuen technischen Errungenschaften, welche für ihre Betriebe allerlei Vortheile ergeben, geklagt werden. Gewiß giebt es viele Industrielle, Landwirthe und Gewerbetreibende, welche ein offenes Auge für die Wahrnehmung der in ihr Fach schlagenden Fortschritte haben, aber es giebt der Producenten wohl noch mehr, welche sich in Bezug auf die Ergreifung solcher Vortheile zu lau oder gar gleichgiltig verhalten. Wie leicht kann es da kommen, daß sie von der Concurrenz überflügelt und daß dann ihre Unternehmungen unrentabel werden!

Wie viel wird ferner in Bezug auf die sparsame Wirthschaft sowohl im Geschäfts- als auch im Privatleben gesündigt!

Dieses Thema mag zwar vielen Leuten als sehr abgedroschen erscheinen, nichtsdestoweniger muß aber immer und immer wieder darauf aufmerksam gemacht werden, daß sich kein Vermögen erhalten, geschweige bilden und vermehren kann, wenn sich der Betreffende keiner sparsamen Wirthschaft befleißigt.

Eine rationelle Verminderung der Ausgaben, also eine vernünftige Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten, ist und bleibt doch immer die dauernde Hauptquelle des Vermögens, mag diese Sparsamkeit auch Hochmüthigen und Spöttern kleinlich und erbärmlich erscheinen. Freilich würden solche leichtfertigen Urtheile über die Kleinlichkeit des emsigen und umsichtigen Sparens an kleinen wie an großen Dingen rasch schwinden, wenn man einem jener leichtsinnigen oder auch nur gedankenlosen Wirthschafter in einer Anzahl Banknoten die Summe vor Augen hielte, welche, in der entsprechenden Weise berechnet, derselbe in den letzten drei Jahren hätte sparen können.

Es muß auch darauf hingewiesen werden, daß der Mangel an Sparsamkeit nicht nur bei gewöhnlichem Einkommen eine Vermögensvermehrung und Wohlstandsbildung nicht aufkommen läßt, sondern auch in sehr vielen Fällen, wo hohes Einkommen vorhanden ist und sich entsprechende Reinerträge ergeben müßten, ein gefährliches Hinderniß des Vermögenszuwachses ist. Denn wenn man in Zeiten außergewöhnlich hohen Einkommens nichts erübrigt, sondern dasselbe zur Vermehrung luxuriöser Ausgaben benutzt, wie soll es da in den Jahren mit der Erhaltung des Vermögens aussehen, in denen nothwendige außerordentliche Ausgaben gemacht werden müssen oder in denen das hohe Einkommen eine wesentliche Verminderung erfährt?

Es kommt auch häufig genug vor, daß Leute, welche an das große Einkommen gewöhnt sind, in den fetten Jahren gar nicht ernstlich an die Möglichkeit denken, daß ihre Einnahme eines schönen Tages eine beträchtliche Einbuße erleiden könne. Dieselbe stellt sich aber nun doch ein, entweder als schleichende abzehrende Krankheit, die langsam aber sicher den früheren üppigen Wohlstand in fadenscheinige Dürftigkeit verwandelt, oder gar wie ein aus heiterem Himmel jäh herabfahrender Donnerschlag, der einen blühenden Baum vernichtet. Wie sehnlich wünschen sich dann die Betroffenen die Zeiten zurück, in denen sie durch Ersparnisse ihr Vermögen hätten vermehren nnd ihren Wohlstand befestigen können, es aber aus Gedankenlosigkeit und Leichtsinn nicht gethan haben, trotzdem eine

vieljährige Gelegenheit zum Aufspeichern namhafter Ueberschüsse vorhanden gewesen war.

Daß man sowohl im Kleinen wie im Großen Ersparnisse und Ueberschüsse im geschäftlichen und privaten Wirthschaftsleben machen und in diesen die Hauptquelle der Vermögensvermehrung erblicken muß, darf also als ein wirthschaftlicher Grundsatz hingestellt werden. Als eine unerläßliche Bedingung zur gehörigen Erfüllung dieses Grundsatzes muß man aber die Forderung voraussstellen, daß das Streben nach wirthschaftlichen Erfolgen kein einseitiges, sondern ein möglichst harmonisch zusammenwirkendes sein muß, damit nicht Erfolge, welche man auf der einen Seite hat oder haben könnte, durch Thorheiten auf der anderen untergraben werden.

Diese Sätze gelten auch durchaus nicht nur für die Klasse der selbstständigen großen und kleinen Unternehmer, sondern auch für alle in dienstbarer Stellung befindlichen Personen. Bei denselben bietet das Berufsleben, welches in der Leistung von Diensten für den Staat oder für als Principale und Dienstherren auftretende Privatpersonen besteht, scheinbar ein nur beschränktes Feld, eine concentrirte Wirthschaftskunst zu üben und eine entsprechende Einkommens- resp. Vermögensvermehrung zu erzielen, aber man muß eben daran denken, daß alle in dienstbarer Stellung befindlichen Leute Beauftragte sind, sie sich also indirekt, d. h. durch ihre Tüchtigkeit erst den Dienstherren und dadurch auch sich selber, vorwärtshelfen müssen.

Dann darf vor allen Dingen aber auch nicht außer Acht gelassen werden, daß für die Ausübung der erfolgreichen Sparsamkeit und der daraus hervorgehenden Vermögensvermehrung zumal auch das privatwirthschaftliche Leben, welches in seinen Hauptpunkten bei den Beamten und Bediensteten dasselbe ist wie bei den selbstständigen Unternehmern, hinsichtlich der Vermögensvermehrung hauptsächlich mit den Ausschlag giebt.

Sehr vortheilhaft sind bezüglich der Vermögensbildung zweifellos große Einnahmen, aber welche Ueberschüsse sind von denselben zu erübrigen, wenn das privatwirthschaftliche Leben diese großen Einnahmen sammt und sonders verschlingt? Da kommt doch ein sparsamer Wirthschafter mit bescheidenen Einkünften eher zu einer Vermehrung seines Vermögens als ein Verschwender oder üppiger Lebemann mit bedeutendem Einkommen.

Es darf auch nicht verkannt werden, daß die Ersparnisse, wie wir schon früher betonten, gerade auch auf dem Gebiete der täglichen Ausgaben für die Lebensbedürfnisse geübt werden müssen, weil solchen Ersparnissen erstens die werthvolle Eigenschaft inne-

wohnt, daß sie eben häufig wiederkehrend gemacht werden können und deshalb allmählig zu recht hübschen Summen anwachsen, zweitens arten die Ersparnisse im privatwirthschaftlichen Leben aber auch nicht so leicht in eine verkehrte und nachtheilige Sparsamkeit aus, denn sie zeigt sich zunächst doch nur als bescheidene und genügsame, der Eitelkeit und Genußsucht abgewandte Lebensweise. Die privatwirthschaftliche Sparsamkeit hat man endlich auch viel mehr in der Hand als wie das Sparen in geschäftlicher Hinsicht, denn im Hause und im Privatleben kann man, wenn es sein muß, unter Umständen fast die Hälfte seiner bisherigen Ausgaben sparen, im Geschäftsleben ist es aber, um das Geschäft in flottem Gange zu erhalten und um nicht von der Concurrenz überflügelt zu werden, nicht möglich, in normalen Verhältnissen die Spesen auf die Hälfte herabzusetzen.

Hinsichtlich des Sparens auf dem geschäftlichen und dem häuslichen, resp. privaten Gebiete muß auch noch auf den charakteristischen Unterschied aufmerksam gemacht werden, daß, wenn Jemand es über sich bringt und in seinen privaten oder häuslichen Ausgaben den dritten Theil, z. B. von 3000 Mark jährlich 1000 Mark oder von 1500 Mark jährlich 500 Mark spart, er am Jahresschlusse thatsächlich sein Vermögen um 1000 Mark, bez. 500 Mark vermehrt hat, daß aber, wenn Jemand in seinen geschäftlichen Unternehmungen ohne Weiteres ein Drittel der Unkosten, also von 3000 Mark 1000 Mark oder von 1500 Mark 500 Mark sparen wollte, es sich am Jahresschlusse sehr leicht herausstellen könnte, daß er in Wirklichkeit nicht einen Heller gespart, ja, vielleicht in Folge des durch die Verminderung der Betriebsspesen verringerten Geschäftsganges sogar noch Vermögenseinbußen erlitten hat.

Wir wollen nun damit durchaus nicht nachträglich unsere früheren Ausführungen über die *Praxis der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten* widerlegen und die Behauptung aufstellen, daß man in dem Geschäftsleben nicht auch sparen könne. Es soll vielmehr durch diese Beispiele hervorgehoben werden, daß die Sparsamkeit im privaten oder häuslichen Leben viel leichter durchzuführen ist als im geschäftlichen, und daß außerdem die häusliche und private Sparsamkeit den Verhältnissen entsprechend kleinere oder größere Ueberschüsse *ganz sicher* erzeugt, also auch *ganz sicher* zur *Vermögensvermehrung* beiträgt, während die Sparsamkeit im Geschäftsleben leicht an der verkehrten Stelle angewandt werden kann und dann statt der Erzielung größerer Reinerträge eine Verminderung derselben, also auch das Gegentheil von einer Vermögensvermehrung im Gefolge hat.

Es kann daher für einen guten Wirthschafter kein Zweifel mehr darüber bestehen, wo und wie er vornehmlich die zur Vermögensvermehrung nothwendige Sparsamkeit üben muß.

Es handelt sich bei derselben nicht um eine Beschränkung der Ausgaben schlechtweg, sondern vor allen Dingen um die Vermeidung überflüssiger und unwirthschaftlicher Ausgaben. Man muß also danach trachten, mit möglichst wenig Geld möglichst viel auszurichten. Wer, um viel auszurichten, viel Geld, oder um wenig auszurichten, wenig Geld braucht, der steht ja allerdings über den Verschwendern und Thoren, welche mit viel Geld wenig ausrichten, aber die richtige Höhe der Wirthschaftlichkeit, welche mit verhältnißmäßig wenigen Mitteln Vieles erreicht und gesetzmäßig zur Vermögensvermehrung beiträgt, hat er noch lange nicht erreicht. Die wahre, wirthschaftliche Sparsamkeit verdient es daher sehr wohl, daß man sich sehr ernstlich und unermüdlich mit ihr beschäftigt.

So hoch nun aber auch der Werth der Sparsamkeit für die Vermehrung des Vermögens in Anschlag gebracht werden muß, so darf doch nicht außer Acht gelassen werden, daß nachhaltige wirthschaftliche Erfolge nur durch ein möglichst harmonisches Zusammenwirken aller das Wirthschaftsleben beeinflussenden Faktoren zu erzielen sind.

Dasselbe zeigt sich bereits bei der Berufswahl und den Bedingungen für ein erfolgreiches Vorwärtskommen im dienstbaren und selbstständigen Berufe, ferner bei der Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten und doppelten Nutzens, bei der Findigkeit, bei der Gründung und Leitung eines Unternehmens, bei dem Kauf und Verkauf, beim Rechtsschutz, bei der Behandlung der Geld- und Creditangelegenheiten, kurzum bei allen den Grundlagen und Mitteln, denen wir eine maßgebende Bedeutung für die erfolgreiche Gestaltung des Erwerbslebens beimessen müssen.

Wer also mit sicheren und guten Fortschritten die Vermehrung seines Vermögens betreiben will, der muß sich auf eine möglichst vollständige Art der Mittel und Wege bedienen, welche wir in unserer „praktischen Erwerbslehre“ bereits erwähnten.

Zwei der erfolgreichsten Mittel, Vermögen zu erwerben, bestehen allerdings ferner auch noch in den „Speculationen“ und in den „Außerordentlichen Erwerbsquellen und Nebenerwerben für alle Berufsklassen“, über deren gedeihliche Anwendung erst noch in mehreren der folgenden Kapitel Anleitung gegeben werden wird.

Es könnte nun noch die Frage aufgeworfen werden, ob denn die Vermögensvermehrung wirklich mit der Begründung des wahren Wohlstandes übereinstimme.

Darauf haben wir zu entgegnen, daß, wie wir bereits in der Einleitung erwähnten, in dem Besitze von Vermögen und Reichthum an sich allerdings durchaus keine Bürgschaft für ein glückliches Leben vorhanden ist, sondern daß erst die Art, wie man sein Vermögen erwirbt, erhält und verwerthet, zur Gründung des wahren Wohlstandes beiträgt, und daß wir lediglich in diesem Sinne eine Vermögensvermehrung befürworten.

Man soll also nach unserer Meinung erstens mit achtungswerthen Mitteln, also in der Hauptsache durch tüchtige Schaffenskraft und ehrliche umsichtige Klugheit, sich Vermögen erwerben, nicht lediglich des Vermögens, sondern zumal auch der dabei nöthigen Entfaltung schätzenswerther Tugenden halber, die dazu angethan sind, unser Leben und Streben zu veredeln.

Man soll zweitens durch weise, sparsame Wirthschaft sein Vermögen erhalten und vermehren, wiederum nicht des Vermögens halber, sondern weil die Sparsamkeit ein Gebot der wirthschaftlichen Vorsorge ist, und weil auch durch die damit verbundene Enthaltsamkeit und Genügsamkeit die wichtigste sittliche Tugend, die Selbstbeherrschung, befördert wird.

Endlich soll man drittens sein Vermögen nicht deshalb vermehren, um sich dem Wohlleben und Nichtsthun hingeben zu können, sondern man soll in der Vermögensvermehrung eine werthvolle Culturerrungenschaft erblicken, welche dazu bestimmt ist, unsere Bildung zu vervollkommnen und uns in unserem Berufsleben leistungsfähiger zu machen, uns und unsere Angehörigen vor den Wechselfällen des Daseins zu schützen, gegen bedrängte Mitmenschen die Pflichten der Humanität zu erfüllen, und überhaupt für erhabene Bestrebungen die immer dabei nöthige materielle Unterstützung zu gewähren.

Zu diesen Zwecken wird man energische Bestrebungen nach einer Vermehrung seines Vermögens wohl durchaus billigen können, zumal ja durch die socialen und wirthschaftlichen Gesetze dafür gesorgt ist, daß auch bei den größten Anstrengungen nicht alle Menschen reich werden können. Wohl ist aber für die Meisten eine werthvolle Verbesserung der derzeitigen Erwerbs- und Vermögensverhältnisse und damit in unserem Sinne eine Vermehrung des Wohlstandes durch Anwendung der geschilderten Mittel und Wege recht gut möglich.

Es geschieht dies, wie nicht oft genug betont werden kann,

am sichersten dadurch, daß durch das gehörige Zusammenwirken und Ineinandergreifen der erwähnten das Wirthschaftsleben wesentlich beeinflussenden Faktoren die Rentabilität desselben, also Ueberschüsse über die Ausgaben erzielt werden. Mögen derartige Ueberschüsse nun auch anfänglich noch so klein sein, so tragen sie dennoch zur Bildung und Vermehrung eines Vermögens allmählig bei.

Ein sehr wichtiger Punkt bei der stetigen Vermögensvermehrung ist natürlich die Erhaltung der Rentabilität im wirthschaftlichen Leben, und muß über deren Fortbestehen mit scharfen Augen gewacht werden.

Es können in dieser Hinsicht allerdings Calamitäten hereinbrechen, gegen welche man keine unbedingte Vorsorge treffen kann, wie z. B. Krankheit, welche die Erwerbsthätigkeit unterbricht und neben verringerten Einnahmen vermehrte Ausgaben im Gefolge hat.

Es giebt aber auch eine Menge Fälle, wo die Rentabilität des Wirthschaftslebens durch entsprechende Vorsichtsmaßregeln sicher gestellt werden kann, wie wir dies im 40. Kapitel näher ausführen werden.

Auch ist es eine Thatsache, daß schon durch Umsicht und Tüchtigkeit drohende oder bereits vorhandene Ausfälle in den Einnahmen durch Aufsuchen neuer Mittel und Wege innerhalb der gewöhnlichen Erwerbsthätigkeit, sowie auch durch Verdoppelung der Sparsamkeit beseitigt werden.

37. Kapitel.

Wesen und Bedingungen glücklicher Speculationen.

Wer mit Erfolg es will probiren,
Zu wagen und zu speculiren,
Muß sich auf Menschen und Dinge versteh'n
Und das Wahrscheinliche im Voraus seh'n.

Auf den fortwährenden Wechsel der Erscheinungen, welcher in der ganzen Welt herrscht und im wirthschaftlichen Leben durch das Steigen oder Fallen der Preise für alle Güter und dem entsprechend durch eine animirte oder gedrückte Stimmung der Geschäftswelt zum Ausdruck kommt, stützen sich die Speculationen. Sie sind Berechnungen, welche man auf Grund gewisser Beobachtungen aufstellt und dadurch den Eintritt bestimmter Fälle mit Wahrscheinlichkeit annehmen zu können glaubt. Tritt der nach der betreffenden Berechnung angenommene Fall ein, so ist die Speculation eine richtige oder glückliche gewesen, tritt er nicht ein, so war die Speculation eine falsche oder unglückliche.

Es bedarf nun keiner umständlichen Beweise, daß nicht nur im Handel und Wandel, sondern im Berufs- und Erwerbsleben überhaupt glückliche Speculationen von höchstem Werthe sind, weil man durch dieselben außergewöhnliche Vortheile und Erfolge erzielt, die man mit der bloßen Arbeit oder mit dem nur auf ganz gewöhnliche Art verwendeten Capitale nicht erreichen kann.

Die Speculationen sollen eben dazu dienen, unsere Bestrebungen in eine günstige Strömung zu bringen und nachtheilige Einwirkungen von denselben fern zu halten. In diesem Sinne aufgefaßt sind die Speculationen die naturgemäßen Aeußerungen des Unternehmungsgeistes, welche kein Mensch, der auf irgend einem Schaffensgebiete viel erreichen will, entbehren kann.

Damit erhalten auch alle Angriffe auf die Verwerflichkeit der Speculationen ihre Grenzen, denn nicht die Speculationen an sich sind verwerflich, sondern nur eine Abart derselben, die sich frech auf Lug und Trug, Habsucht und Gemeinheit stützenden Speculationen, welche allerdings im höchsten Grade verdammenswerth sind.

Sonst braucht aber im Leben jeder wackere Streber, also nicht etwa nur der Geschäftsmann, sondern auch der Feldherr, der Gelehrte, der Künstler, der Beamte u. s. w. die gesunde Speculation. Denn jeder hoch oder niedrig stehende Mann wird bei seinen Bestrebungen, gute Erfolge auf irgend einem Gebiete zu erreichen, nothwendiger Weise die Beobachtung machen, daß der Eintritt gewisser Begebenheiten oder Zustände fördernd in Bezug auf die Erreichung seiner Ziele wirken muß, und daß es daher von höchster Wichtigkeit ist, die Wahrscheinlichkeit des Eintreffens dieser Begebenheiten oder Zustände vorher möglichst klar zu legen.

Wer also richtig speculiren will, der muß vor allen Dingen bis zu einem gewissen Grade in die Zukunft schauen können.

Manche werden dies kurzweg für unmöglich erklären und deshalb die Speculationen ungefähr mit den Hazardspielen auf eine Stufe stellen, bei denen über Gewinn oder Verlust der blinde Zufall oder raffinirter Schwindel entscheidet.

Dieses Urtheil über das Wesen und die Bedingungen glücklicher Speculationen wäre aber ein gänzlich falsches, denn wenn auch nicht bestritten werden kann, daß viele der letzteren leider nur nach der Art des Hazardspieles unternommen werden, so steht es doch auch ebenso fest, daß der einsichtige und umsichtige Mann im Stande ist, in allerdings begrenzter Weise einen Blick in die Zukunft

zu thun und die Richtigkeit oder doch hohe Wahrscheinlichkeit einer glücklichen Speculation festzustellen.

Wenn auf diese Art der mit scharfem Verstande begabte Mensch eine gewisse Fähigkeit der Voraussicht anzuwenden vermag, so hat dieselbe freilich nichts mit der Gabe der alten Propheten und Seher zu thun, welche für Menschen und Völker in oft ganz unmittelbarer Weise die Zukunft voraussagten, sondern die Kunst, Wahrscheinlichkeitsberechnungen für erfolgreiche Speculationen anzustellen, gründet sich auf eine sehr mittelbare Art, über gegebene Verhältnisse richtige Urtheile zu fällen und aus diesen logische Schlußfolgerungen zu ziehen.

Diese Voraussicht, welche Jeder, der mit guten Gründen und nicht aus bloßem Zufall glücklich speculiren will, besitzen muß, muß sich also förmlich gesetzmäßig, ja, man möchte fast sagen, nach mathematischen Wahrscheinlichkeitssätzen entwickeln, denn sie besteht doch im Wesentlichen darin, an dem Wesen der Dinge und Menschen im Zusammenhange mit gewissen Verhältnissen die wirklichen Eigenschaften, Gleichheiten, Aehnlichkeiten, Gegensätze u. s. w. zu entdecken und dann aus dem Vorhandensein und der Constellation derselben richtige Schlüsse auf die künftige Entwickelung der Dinge, resp. auf das Verhalten der Menschen zu ziehen.

Daraus geht zweifellos hervor, daß glückliche Speculationen sehr nüchterne und sachliche Beurtheilungen der betreffenden Sachlage zur Voraussetzung haben müssen und ein glücklicher Speculant sich niemals von sanguinischen Hoffnungen und glänzenden Phantasiegebilden, sondern nur von seinem kritischen Verstande beeinflussen lassen darf.

Daß hin und wieder ein günstiger Zufall auch einem sanguinischen Kopfe oder Phantasten eine Speculation gelingen läßt, darf unser Urtheil über das Wesen und die Bedingungen glücklicher Speculationen nicht erschüttern.

Das blinde Glück spielt ja ohne Zweifel eine gewisse Rolle im Leben, aber wie es seine Schätze ausschüttet, so nimmt es dieselben auch wieder fort, wenn derjenige, den die blinde Glücksgöttin beschenkte, weiter nichts als ein Glückspilz ist und nicht mit scharfem Verstande beurtheilen kann, was ihm dieses zufällige Glück gewährt und was es ihm nicht zu geben im Stande ist.

Auf das blinde Glück darf also der kluge Speculant bei seinen Hoffnungen gar nicht rechnen, sondern er muß dieselben an richtige Voraussetzungen und sichere oder doch wahrscheinliche Schlußfolgerungen anknüpfen. Kommt dann dem klugen Speculanten das blinde Glück zuweilen auch noch zur Hülfe, so wird er es natürlich

nicht von sich weisen, sondern schnell zu greifen und das nehmen, was ihm Fortuna bescheert. Aber auch von dem unverhofften Glücke wird er seinen nüchternen Verstand nicht trüben und sich nicht zu oberflächlichen Urtheilen und leichtsinnigen Handlungen hinreißen lassen, da er sehr wohl weiß, daß er dadurch den festen Boden, auf dem sein Glück steht, untergraben würde.

Bei dem Speculiren ist auch zu beachten, daß Speculationen, die an sich gar nicht verkehrt waren, bei deren Ausführung aber nicht mit der gehörigen Gründlichkeit vorgegangen wird, fast ebenso fehlschlagen als Speculationen von Phantasten und Thoren. Die Wahrheit dieser Behauptung sei an dem folgenden Beispiele bewiesen.

In den siebziger Jahren lebten in Leipzig zwei Freunde, von denen der eine in Folge seiner Tüchtigkeit, und weil er auch eine vermögende Frau heirathete, sich vom einfachen Maschinentechniker zu einem bedeutenden Fabrikanten emporarbeitete, während der andere ein schlichter Handwerker war und auch scheinbar blieb.

Während nun der Fabrikant mehr und mehr seine Unternehmungen vergrößert hatte, war es seinem Freunde, dem Handwerker, der mit seinem Gewerbe auch einen einträglichen Handel verband und ebenfalls sehr strebsam war, durch tüchtige Arbeit und emsige Sparsamkeit gelungen, sich ein hübsches Capital zu sammeln und zum großen Erstaunen des Fabrikanten trat auf einmal sein Freund, der Handwerker, als Bauunternehmer auf. „Mensch, wo hast Du den Muth und das Geld her, solche waghalsigen Unternehmungen zu beginnen," schrie deshalb der Fabrikant den Handwerker an. „Bei unserer langjährigen Freundschaft bitte ich Dich, von der Thorheit abzulassen, Du wirst Dein seit zehn Jahren sauer erspartes Geld verlieren. Du verstehst das Bauhandwerk nicht, du bist ja Seilermeister und nicht Zimmer- oder Maurermeister." — „Ich halte die jetzige Zeit zum Bauen aber für sehr günstig", meinte der Seiler ruhig, „und von den Herren Maurern, Zimmerleuten und sonstigen Lieferanten werde ich mich bei meinen Bauunternehmungen nicht über's Ohr hauen lassen." — „Aha! Du willst wohl im schlimmsten Falle das Kunststück fertig bringen wie der famose Bauunternehmer Schlaumann, der, als er sechs Häuser gebaut hatte, seinen Bankerott anmeldete, eine Menge kleiner Lieferanten um ihr Geld brachte und dann im Namen seiner Frau die Häuser von den großen Gläubigern für zwei Drittel der Summen, die er ihnen schuldig war, kaufte!" — Der Handwerker schleuderte seinem Freunde auf diese böse Anspielung hin einen entrüsteten Blick zu und entgegnete: „Kennst Du mich als Schwindler

und Betrüger? Ich werde ehrlich zu Werke gehen und gedenke meinen Verpflichtungen bei Heller und Pfennig nachzukommen. Vor allen Dingen hoffe ich aber mit meinem baaren Gelde gut und billig zu bauen. Ich fange auch zunächst nur bescheiden an und ich bin nach wiederholten Prüfungen zu dem Schlusse gekommen, daß ich wahrscheinlich mit meinen Bauunternehmungen glücklich speculiren werde." — „Nun, wenn die Sachen so stehen, dann gratulire ich Dir," erwiderte der bereits reich gewordene Freund „und im Nothfalle könnte ich Dir ja auch etwas unter die Arme greifen." — Der Handwerker fing nun mit seinen speculativen Bauunternehmungen an. Er baute im ersten Jahre ein Haus, an welchem er 15,000 Mark verdiente, im zweiten und dritten Jahre wagte er sich an ein größeres Unternehmen und verdiente daran gegen 40,000 Mark und so ging es fort, bis er nach ungefähr zehn Jahren neun größere und kleinere Häuser gebaut hatte, von denen er noch vier recht gut rentirende besaß, die anderen fünf aber mit großem Nutzen verkauft hatte, so daß er der Besitzer eines großen Vermögens geworden war. Da geschah es, daß sich der Neid seines Freundes, des Fabrikanten, der es inzwischen nicht viel weiter gebracht hatte, weil in seiner Branche eine Ueberproduktion eingetreten war, mächtig zu regen begann. „Was soll ich mich hier noch mit kostspieligen Dampfanlagen, einem Heere unzufriedener Arbeiter und einer langwierigen Geschäftsmisere herumplagen, um am Ende nur mein Capital ohne Nutzen umzusetzen," sagte sich da der Fabrikant, „ich werde auch Bauunternehmer werden. Was mein simpler Freund fertig gebracht hat, muß mir doch erst recht gelingen." — Der Fabrikant verkaufte nunmehr seine große Fabrik, erwarb ein ausgedehntes Bauterrain und begann gleich die Häuser im Großen zu bauen. Jedes Jahr sollten sechs Häuser und in drei Jahren achtzehn fertig werden.

In diesem Zeitraume war wegen der Mißgunst, welche der Fabrikant gegen den ehemaligen Handwerker empfand, zwischen den beiden Freunden eine Erkaltung der Freundschaft eingetreten, aber als der Fabrikant, der den ehemaligen Handwerker übertrumpfen wollte, seine achtzehn Häuser fertig hatte, kam er eines schönen Tages in die Wohnung seines alten Freundes gestürmt, fiel ihm um den Hals, bat um Erneuerung der alten Freundschaft und um seinen, des ehemaligen etwas über die Achseln angesehenen Handwerkers — guten Rath, denn er (der Fabrikant) hätte sich in seinen Bauunternehmungen gehörig verspeculirt. — „Ich dachte es mir schon lange," erwiderte der als glücklicher Speculant reich gewordene Handwerker, „Du hast ja bei deinen Häuserbauten große

Fehler gemacht, es konnte nicht anders kommen!" — „Du scheinst das Bauen thatsächlich besser zu verstehen als ich, bitte, kläre mich über meine Fehler auf, denn es muß schleunigst Wandel geschaffen werden, sonst verliere ich ja mein und meiner Frau ganzes Vermögen!" — „Die Fehler bei Deinen Bauspeculationen sind folgende gewesen: Du hast bei denselben schon die veränderten Zeitverhältnisse nicht gehörig in Betracht gezogen. Als ich vor dreizehn Jahren zu bauen begann, befand sich das wirthschaftliche Leben im ganzen Lande in einem großen Aufschwunge und es herrschte Wohnungsmangel in Leipzig und den Vororten, als Du aber zu bauen begannst, war im wirthschaftlichen Leben bereits eine viel langsamere Entwickelung eingetreten und außerdem der Wohnungsmangel schon ziemlich beseitigt. Dann hast Du Dich aber ferner sehr dadurch geschädigt, daß Du gleich so sehr im großen Maßstabe speculirt hast. Du wirst denken, daß dies Deinem großen Capitale entsprechend geschah. Ja, zu dieser gewaltigen Speculation hättest Du anstatt 300,000 Mark 600,000 Mark besitzen müssen. Du hast doch schon von Anfang an einen viel zu großen Theil Deines Vermögens in den Grund und Boden für die achtzehn Häuser gesteckt und deshalb auch schon an Zinsen in den sechs Jahren eine bedeutende Summe eingebüßt. Dann fehlte es Dir aber auch im Verlaufe der Speculation an genügendem baaren Gelde, Du hast deshalb schon manche Lieferung auf langen Credit nehmen und zu theuer bezahlen müssen, ja, der wachsende Geldmangel hat Dich sogar bereits veranlaßt, zwei von Deinen neugebauten Häusern mit Schaden zu verkaufen. Deine Speculation wäre richtig gewesen, wenn Du selbige erstens drei Jahre früher unternommen, zweitens nur die Hälfte der Häuser gebaut und drittens Dir bei jeder auf die Bauspeculation bezüglichen Lieferung die Vortheile der Baarzahlung gesichert hättest. Du hast auch noch andere Fehler gemacht. Du hast die Kostenanschläge der Architekten und anderer Lieferanten nicht genügend auf ein rentabeles Verhältniß reducirt. Wenn ich die Kostenanschläge, ganze und halbe Luxuseinrichtungen, die mir bei meinen Bauten zugemuthet worden sind, hätte annehmen wollen, so hätten nach Vollendung meiner Häuser diese meinen Gläubigern und nicht mir gehört." — „Du hast ja Recht, ich habe Fehler begangen," rief da der Fabrikant erregt und wischte sich den Angstschweiß aus dem Gesichte, „aber sage mir nur, lieber Freund, was soll ich in dieser entsetzlichen Lage thun. Meine Gläubiger drängen und die Häuser können jetzt nicht entsprechend verkauft oder vermiethet werden." — „Hier kann nur ein entsprechendes Capital die drohenden Verluste fern halten." — „Ich besitze ein solches

aber leider nicht und erhalte es auch schwerlich jetzt auf Credit." — „Zum Glück hast Du einen Freund, der Dir helfen will und es auch kann." — „Tausend Dank für Deine Hülfe", erwiderte der geängstigte unglückliche Speculant, erleichtert aufathmend und seinem wackeren Freunde die Hand drückend. Der glückliche Speculant und einstige kleine Handwerker trat jetzt für den einst reichen, nun aber sehr tief verschuldeten Freund ein; die am meisten drängenden Gläubiger wurden befriedigt, ein Theil der Häuser wurde nach einiger Zeit zu annehmbaren Preisen verkauft und die übrigen allmählig vermiethet, so daß nach drei Jahren soviel feststand, daß der ehemalige Fabrikant sein einst großes Vermögen gerettet hatte.

Aus diesem Beispiele von der glücklichen und unglücklichen Speculation zweier Freunde kann man deutlich ersehen, welche Punkte und Einflüsse bei einer Speculation hauptsächlich in Berücksichtigung gezogen werden müssen.

Zunächst kann Niemand speculiren, der nicht über ein Capital verfügen kann, denn wenn ihm das entsprechende Geld mangelt, so ist er auch nicht im Stande, die rechte Initiative zu der Speculation zu ergreifen und die Chancen gehörig auszunutzen. Etwaige Hinweise darauf, daß in der sogenannten „Gründerzeit" Leute mit fünf Thalern in der Tasche zu speculiren angefangen haben und reich geworden sind, ändern an der aufgestellten Grundbedingung nichts.

Damals herrschten eben ungefähr zwei Jahre hindurch ganz abnorme Zustände nach der Gewinnseite, die für eine Beurtheilung der normalen Sachlage keinen Maßstab abgeben konnten. Es spielte auch damals der Gründerschwindel bei vielen Actien-Unternehmungen eine derartige Rolle, daß die „Gründer" sich einfach von den Actien einen bedeutenden Bruchtheil als Gründergewinn aneigneten. Da konnte man allerdings unter Umständen mit fünf Thalern in der Tasche erfolgreich in „Gründungen" speculiren. Aber solche unsauberen Unternehmungen können wir doch nicht als den Weg zum Wohlstande anpreisen.

Wir reden hier nur von soliden Speculationen, und zur Ausführung derselben ist stets ein eigenes Capital nöthig, welches im Verhältniß zu der betreffenden Speculation immer möglichst reichlich bemessen sein muß.

Zunächst muß das Capital dazu dienen, den Gegenstand der Speculation unter möglichst günstigen Umständen, wie z. B. niedrigen Ankauf, billige und gute Herstellung u. s. w. in Besitz zu erhalten oder in's Leben zu setzen.

Dann muß aber das Capital des Speculanten auch soweit

reichen, um etwaigen unvorhergesehenen Schwierigkeiten, welche während der Speculation auftreten können, zu begegnen. Da man bei jeder Speculation stets auf das Eintreffen einer gewissen Thatsache innerhalb eines begrenzten Zeitraumes rechnet, so kommt es bei vielen an sich ganz richtigen Speculationen vor, daß der Eintritt des gewünschten Zeitpunktes sich durch irgend einen Umstand verzögert, und dann werden für den betreffenden Speculanten, wenn er kein Reservecapital besitzt, leicht Verluste entstehen.

Daraus folgt die weitere Regel, daß man grundsätzlich sich nicht mit seinem ganzen Capitale, resp. Vermögen an einem speculativen Unternehmen betheiligen darf, denn sonst behält man erstens kein Geld frei, wenn es gilt, die auf den Sand gerathene Speculation wieder flott zu machen, und zweitens läuft man Gefahr, Alles zu verlieren, wenn die Speculation gänzlich fehl schlagen sollte.

Freilich erfordern die Verhältnisse und der Drang der Umstände in dieser Hinsicht auch Ausnahmen, zumal wenn es sich um Speculationen, welche mit einer bereits erprobten Berufsthätigkeit verknüpft sind, handelt, oder wenn die Wahrnehmung eines besonderen Vortheiles oder die Entfaltung einer großen Ausdauer die Verwendung des ganzen Capitals, resp. Vermögens nothwendig erscheinen lassen.

Im Allgemeinen halte man aber soviel als möglich an dem Grundsatze fest, mehr Capital zur Verfügung zu haben, als zu der Speculation nöthig ist, weil eben damit thatsächlich das Mittel gegeben ist, bereits als verfehlt geltende Speculationen zu retten und bereits vorhandene Verluste in Gewinne umzuwandeln. An mehreren Speculationsarten werden wir dies später noch besonders nachweisen.

So unerläßlich wir nun auch den genügenden eigenen Capitalbesitz beim Speculiren halten müssen, so darf in außerordentlich günstigen Zeiten, also wenn tiefer Friede herrscht oder unmittelbar nach einem siegreichen Kriege eine Periode eines gewaltigen und nachhaltigen wirthschaftlichen Aufschwunges eintritt, auch mit ungenügendem Capitale oder auch ganz auf Credit speculirt werden. In solchen Zeiten ist nämlich die große Gunst vorhanden, daß der allgemeine Aufschwung einer Unmenge Unternehmungen, resp. Speculationen förmlich die Schwingen verleiht und jene deshalb zum Theil des eigenen Capitales des Speculanten entbehren können.

Diejenigen, welche mit Hülfe von Credit speculiren wollen, können es natürlich nur dann mit Erfolg thun, wenn ihnen der

Credit in sehr coulanter Weise zur Verfügung steht und sie ihrer Sache sehr gewiß sind; denn ziehen die Creditgeber ihren Credit zur Unzeit zurück oder erleidet der mit fremdem Gelde oder Waaren Speculirende einen nennenswerthen Verlust, so bricht seine Speculation rettungslos zusammen.

Jeder, welcher erfolgreich speculiren will, muß nun aber auch, nachdem er die Geld- oder Creditfrage befriedigend befunden hat, streng prüfen, ob in den Zeitumständen, in den lokalen Verhältnissen, in der Lage der betreffenden Geschäftsbranchen oder in den Eigenschaften des Speculationsobjectes selbst keine Hindernisse vorhanden sind, welche sich der Erfüllung der Hoffnungen, welche man an die Speculation knüpft, entgegenstellen. Es muß also besonders darauf geachtet werden, ob man in einer friedlichen oder unruhigen Zeit lebt, ob wirthschaftliche oder sociale Zeitströmungen die Speculation begünstigen oder dieselbe nachtheilig beeinflussen, ob lokale Verhältnisse gute oder schlechte Aussichten für den speculativen Plan eröffnen, ob man in der Branche mit der Speculation eine Lücke ausfüllen oder gar die Concurrenz übertrumpfen kann, und ob das speculative Unternehmen, wenn es so beschaffen ist, daß es die öffentliche Kritik herausfordert, auch mit Ehren bestehen kann.

Durch die gehörige und unermüdliche Klarlegung dieser Fragen gewinnt der umsichtige Speculant eben die Fähigkeit, von gegebenen Verhältnissen auf die Entwickelung künftiger zu schließen und gewissermaßen einen Blick in die Zukunft zu thun.

Der Speculant bedarf ferner einer gründlichen Menschenkenntniß, um gute Erfolge erzielen zu können. Denn wenn auch Geld, Waaren aller Art, Grundstücke ꝛc. die Speculationsobjecte bilden, so darf dabei doch niemals vergessen werden, daß es die Menschen sind, auf welche man mit den betreffenden Speculationsobjecten Eindruck machen will. Der Speculant muß daher die Neigungen, die Gewohnheiten, die Bedürfnisse, den Bildungsstand, die sociale Stellung und die Vermögensverhältnisse derjenigen Menschen, auf die sein speculatives Unternehmen Eindruck machen soll, sehr wohl in Erwägung ziehen und entsprechende Aenderungen an der Speculation vornehmen, wenn er merkt, daß dieselbe mit Voraussetzungen rechnet, die thatsächlich nicht vorhanden sind.

Bei vielen Speculationen, zumal bei denjenigen an der Börse, ist es auch von großer Wichtigkeit, in der allgemeinen Menschenkenntniß recht erfahren zu sein, und vor allen Dingen ist es wünschenswerth, daß man weiß, welche gewaltigen Einwirkungen Furcht und Hoffnung, Lüge und Wahrheit auf die Menschenherzen

ausüben, und daß man niemals außer Acht läßt, daß es stets Schwindler und unehrliche Speculanten giebt, welche sowohl die dreiste Lüge, als auch die gleißnerische Entstellung dazu benutzen, um zu betrügerischen Zwecken Furcht oder Hoffnung im Menschenherzen zu erwecken. Inwiefern diese Kenntniß vom größten Werthe gerade bei den eigentlichen Börsenspeculationen ist, werden wir im nächsten Kapitel beweisen.

Von dem ehrlichen Speculanten wird man nun aber auch erwarten können, daß er seine Menschenkenntniß nicht zu einem verwerflichen Ausbeutungsverfahren gutgläubiger oder in Angst gejagter Mitmenschen benutzt, und daß sein Streben nach Gewinn an seinem Sinne für Recht und Billigkeit eine Grenze findet.

Die erfolgreichsten Speculationen, das heißt nicht nur solche, welche bedeutenden Gewinn abwerfen, sondern ihren Unternehmern auch zur Ehre gereichen, sind erfahrungsmäßig diejenigen, welche sich auf eine hervorragende Leistung und Darbietung entsprechender Vortheile auf dem menschlichen Schaffensgebiete stützen. Die Einführung irgend eines wichtigen Fortschrittes, einer werthvollen Erfindung oder auch nur einer zweckmäßigern Einrichtung, die Erzielung besserer Qualitäten oder die Lieferung zu billigeren Preisen sind stets zu vortheilhaften Speculationen am geeignetsten, und muß der tüchtige Speculant stets bemüht sein, in dieser Richtung selbst schöpferisch thätig zu sein oder seine Speculationen an derartige Bestrebungen und Leistungen anzuknüpfen.

Ein umsichtiger Speculant muß ferner aber auch sein Augenmerk auf die allerdings nur ausnahmsweise dargebotene, aber immerhin nicht selten mögliche Ausnutzung besonders günstiger Gelegenheiten zu erfolgreichen Speculationen richten. Dergleichen günstige Gelegenheiten sind sehr mannigfaltiger Art und es gehört oft kein großer Scharfblick, sondern nur gesunder Menschenverstand dazu, um dieselben für glückliche Speculationen zu verwerthen.

So kommt es vor, daß durch allgemeine Nothstände, wie Kriege und Epidemien, alle Waaren und Grundstücke derartig im Preise sinken, daß sie für ein Spottgeld zu kaufen sind, oder daß durch Ueberproduction und theilweise Handelsstockung gewisse Bedarfsgegenstände wesentlich am Preise einbüßen. Jede Abwärtsbewegung der Preise hat nun aber stets ihre Grenzen, indem die Ursachen, welche die Abwärtsbewegung herbeiführten, nicht fortwährend stärker auftreten können, sondern entweder einen Stillstand erfahren oder gar aufgehoben werden. Auf derartige Erscheinungen muß der speculative Geist seine Aufmerksamkeit concentriren und den Zeitpunkt zu erkennen suchen, in welchem die Entwerthung der

betreffenden Waaren, Grundstücke, Werthpapiere u. s. w. ihren tiefsten Stand erreicht hat, um dann ohne Zögern entsprechende Ankäufe zu machen.

Es liegt in der Natur der Sache, daß Speculationen dieser Art zu den günstigsten gehören, welche überhaupt gemacht werden können, denn sie bedürfen zu ihrer Verwirklichung in der Regel keines umständlichen und kostspieligen Verfahrens weiter.

Das zu dem niedrigen Preisstande gekaufte Waarengut, Grundstück oder Werthpapier muß, falls es am Ende einer längeren Baisseströmung erworben wurde, einige Zeit darauf geradezu naturgesetzlich im Werthe steigen, und der Wiederverkauf mit großem Nutzen vollzieht sich auf die einfachste Weise von der Welt.

Eine vortheilhafte Gelegenheit zu glücklichen Speculationen findet man aber nicht nur am Ende eines allgemeinen oder theilweisen geschäftlichen Niederganges, dem bald ein Wiederaufblühen des wirthschaftlichen Lebens oder des betreffenden Geschäftszweiges folgt, sondern eine ähnliche Gunst der Gelegenheit zu gewinnbringenden speculativen Käufen und Productionen bietet sich auch zu Anfang und auch noch innerhalb einer Periode des wirthschaftlichen Aufschwunges selbst.

Denn ebenso wie die Abwärtsbewegungen nachhaltige sind und von Stufe zu Stufe stattfinden, so ist es gewöhnlich auch mit den Aufwärtsbewegungen der Fall, wenn die Stockung überwunden ist und neue Antriebe das Wirthschaftsleben wieder emporheben. Dann steigern sich mit der wachsenden Nachfrage auf längere Dauer meistens auch die Preise, und die darauf basirten Speculationen müssen gelingen.

Die günstige Gelegenheit für die Speculationen ist übrigens nicht nur die in Aussicht stehende Aufwärtsbewegung der Preise (Hausse), sondern auch der Niedergang derselben (Baisse).

Es kommt nämlich bei dem Speculiren ganz darauf an, auf welchen Fall, ob auf den der Preissteigerung oder auf den des Preisabfalls, man seine Berechnungen einrichtet, um dann entweder aus der Hausse oder Baisse zu profitiren.

In derselben Branche oder mit denselben Werthen gleichzeitig auf Hausse und Baisse speculiren zu wollen, würde natürlich stets ein Widerspruch, eine sich entgegenstehende Handlungsweise sein und den Gewinn durch den gegenüberstehenden Verlust aufheben. Wohl kann man aber in der einen Branche, Waare u. s. w. auf Hausse und in einer ganz anderen Branche oder Waare auf Baisse speculiren und kann auf beide Arten gewinnen, wie wir dies später noch ausführen werden.

Eine weitere günstige Gelegenheit für die Ausführung glücklicher Speculationen besteht darin, daß man eine Errungenschaft, welche in irgend einem praktischen Fache in einem Lande, einer Gegend oder einer Stadt existirt, dort, wo sie noch nicht existirt, einführt. Derartige speculative Unternehmungen sind oft sehr lohnend, weil sich mit dem Reize des Neuen und Vortheilhaften auch meistens eine gute Aufnahme und ein reißender Absatz für sie findet. Freilich wird man, um ein Fehlschlagen solcher Speculationen zu vermeiden, auch stets sorgfältig und unter Zurückweisung aller sanguinischen Projecte zu prüfen haben, ob für die betreffende neue Errungenschaft dort, wo man sie einführen will, auch der richtige Boden vorhanden ist.

In ähnlicher Weise lassen sich glückliche Speculationen an die günstigen wirthschaftlichen Folgen, welche man von der Herstellung einer neuen Eisenbahn oder Schifffahrtslinie für die betreffende Stadt oder Gegend oder für den bequemeren Vertrieb eines Rohproduktes oder Industrieartikels erwartet, anknüpfen.

Schließlich darf nicht außer Acht gelassen werden, daß der Speculant neben seinem Capitale und seiner bedeutenden Intelligenz auch hervorragende Charaktereigenschaften besitzen muß, sonst ist er nicht im Stande, erfolgreich zu speculiren.

Mehr wie jeder andere Unternehmer braucht der Speculant Muth und immer wieder Muth. Denn dieser ist schon nöthig, um überhaupt zu speculiren, besonderer Muth gehört aber dazu, um ein zwar richtig berechnetes, aber nach der Sachlage gewagt erscheinendes Unternehmen zu riskiren, und am meisten ist der Muth nothwendig, wenn sich die Speculation scheinbar oder wirklich verfehlt erweist. Es gilt dann mit kaltblütiger Ausdauer die einmal angefangene Speculation festzuhalten und allen wirklichen Gefahren wie den eingebildeten und erlogenen eine eiserne Ruhe entgegenzusetzen. Zeigt sich aber die Speculation thatsächlich als eine unglückliche, so muß der Speculant noch soviel Besonnenheit besitzen, um das zu retten, was noch zu retten ist, um darauf mit frischem Muthe sein Glück noch einmal zu wagen.

Denn so sehr auch der Speculant, den wir meinen, mit Vorsicht handeln und sich nicht auf das blinde Glück verlassen soll, so wird es dennoch bei der Wandelbarkeit aller Dinge in dieser Welt vorkommen, daß auch eine richtig berechnete Speculation in Folge von Ereignissen, welche man nicht vorher sehen konnte, scheitert, und über solche trübe Erfahrungen können uns nur hervorragende Charaktereigenschaften hinweghelfen.

Schwache Gemüther, die sich leicht in Angst jagen lassen,

wenn sich der politische oder wirthschaftliche Horizont umwölkt, oder die in einen Glückstaumel verfallen, wenn ihnen etwas Glückliches passirt, ferner auch unselbstständige Geister, welche niemals ein eigenes Urtheil haben und immer erst herumhorchen und herumfragen müssen, ehe sie wissen, was sie in ihren Unternehmungen zu thun und zu lassen haben, können selten glücklich speculiren und sollten die Hand von speculativen Unternehmungen lassen.

38. Kapitel.

Die Börsenspeculationen.

(1. Allgemeines über die Börse und die Börsengeschäfte. 2. Ueber Börsenspeculationen. 3. Klugheitsregeln für den Großcapitalisten. 4. Klugheitsregeln für den Kleincapitalisten.)

1. Allgemeines über die Börsen und Börsengeschäfte.

Die Börsen in ihrer heutigen Gestalt und Entwickelung sind eine Schöpfung der Neuzeit und stellen Institutionen dar, welche für das gesammte wirthschaftliche Leben und zumal auch für die Staatsfinanzen von höchster Bedeutung sind. Es muß aber in Bezug auf das Wesen und die Bedeutung der Börsen und das an denselben stattfindende geschäftliche Thun und Treiben mit dem Umstande gerechnet werden, daß dasselbe für die meisten Menschen und selbst für viele Personen der gebildeten Stände noch ein Buch mit sieben Siegeln geblieben ist, und daß man deshalb über die Börse häufig recht seltsame und verkehrte Urtheile hört. Jeder, welcher den Lauf der wirthschaftlichen Dinge aber einigermaßen ruhig und sachlich zu beurtheilen versteht, wird indessen bald erkennen, daß die Börsen nothwendige und deshalb nützliche Einrichtungen für die Hebung und Klärung des wirthschaftlichen Lebens sind.

Schon vor langen Zeiten ist es für die Geschäftswelt, resp. für den Kaufmannsstand ein Bedürfniß gewesen, die Preise für Waaren und Geld, welches letztere ja auch als Waare auftritt, zu ermitteln, weil aus einer solchen Ermittelung allein ein Schluß auf ein gedeihliches Geschäft gezogen werden konnte. Wegen dieses Bedürfnisses fanden schon in früheren Jahrhunderten in hervorragenden Handelsplätzen Zusammenkünfte der Kaufleute statt, und aus diesen Zusammenkünften haben sich die Börsen entwickelt.

Ursprünglich waren die Börsen nur Waarenbörsen und wurden zuerst in den alten Handelsstaaten Holland und England eingerichtet,

verpflanzten sich aber mit Naturnothwendigkeit auch bald nach den übrigen Culturstaaten, und jede Stadt, welche der Platz für den Haupthandel in einem oder mehreren Geschäftszweigen war, richtete sich auch dem entsprechend ihre Börse ein. So entstanden in den Seestädten neben den Waarenbörsen gewöhnlich noch Schifffahrts- und Seeversicherungsbörsen.

In allen Handelsplätzen ersten Ranges entwickelte sich ferner neben der Fonds- und Wechselbörse auch noch eine Getreide- oder Productenbörse. In anderen Städten bildeten sich ferner entweder neben bereits vorhandenen Börsen oder auch allein besondere Börseninstitutionen für einzelne Handelszweige. So wurde in Leipzig eine deutsche Buchhändlerbörse, in Stuttgart eine Weinbörse, in Berlin eine Bäckerbörse, in Hagen (Westfalen) eine Eisenbörse, in Bochum eine Börse für Bergwerksactien, in Prenzlau eine Rapsbörse u. s. w. gegründet. Die hervorragendste Bedeutung von allen Börsen haben aber ohne Zweifel die Geld-, Fonds- und Wechselbörsen, wie sie in den großen Hauptstädten und Handelsplätzen ersten Ranges bestehen, indem durch jene nicht nur die Werthe für alle Geldsorten und Creditpapiere bestimmt, sondern auch die Anleihen der Staaten, sowie namhafter Privatunternehmungen vermittelt und verwirklicht werden.

Es liegt nun in der Natur jeder menschlichen Einrichtung, daß sie auch ihre Schattenseiten besitzt, und dies ist auch mit den Börsen der Fall, indem sie oft die Tummelplätze für unlautere Ausbeutungsmanöver werden. Theils aus diesem Grund, theils aber auch deshalb, weil viele Menschen von dem Wesen und der Bedeutung der Börse nicht genügend unterrichtet sind, werden über dieselbe oft sehr scharfe und sehr einseitige Urtheile gefällt, aber bei ruhiger Ueberlegung und entsprechender wirthschaftlicher Erfahrung wird man deshalb nicht die Börse, diese nothwendige Institution für die Preisermittelung und den Austausch aller Werthe, verwerfen, sondern man kann nur gewisse unsaubere Börsenspeculationen, über welche wir später nähere Aufschlüsse geben werden, rügen und gegen dieselben Abhilfe verlangen, so weit es möglich ist.

Untersuchen wir weiter das Wesen und die wirthschaftliche Aufgabe der Börsen, so leuchtet uns auch mehr und mehr die Richtigkeit dieser Meinung über jene ein.

Die Börse ist der täglich und unermüdlich bewegte Markt, resp. Werthermittler für die verschiedenen Arten von Geld- und Creditwerthen und im weiteren Sinne auch für die Waaren selbst, zumal für die wichtigsten Consumartikel, wie Getreide, Wolle, Eisen,

Kohlen, Petroleum u. s. w. Die Stimmung des Marktes, die sich aus der Werthfeststellung der verschiedenen an der Börse verhandelten Effecten erkennen läßt, ergiebt sich aus dem Verhältniß von Angebot und Nachfrage. Die fortwährende Regelung des Courswerthes der Staatspapiere, Aktien, Obligationen, Wechsel und fremder Geldsorten und die Festsetzung des Zinsfußes für Leihgeld, sowie auch die häufige Preisermittelung für die bedeutendsten Bedarfsartikel ist eine Aufgabe von höchster Wichtigkeit für das gesammte wirthschaftliche Leben des Staates wie der Einzelnen. Je nachdem die Neigung zum Kaufen oder zum Verkaufen überwiegt, müssen die Preise der Waaren oder die Course der Werthpapiere steigen oder fallen. Die Käufer suchen naturgemäß immer möglichst billig einzukaufen, während die Verkäufer möglichst theuer zu verkaufen suchen. Welche Preise oder Course im einzelnen Falle den Käufern als verlockend billig oder den Verkäufern als verlockend hoch erscheinen, das ist Sache des Urtheils oder der Meinung über die jeweilig vorliegenden Verhältnisse.

Bei der Abschätzung der jeweilig vorliegenden Preise spielt sowohl das wirkliche Bedürfniß, als auch die Speculation eine Rolle, thatsächlich fällt jedoch bei der Preisbildung oder der Coursfestsetzung an der Börse die Speculation am meisten in's Gewicht.

Zum Zustandekommen von wirklichen Geschäftsabschlüssen ist nun immer das Vorhandensein von Käufern und Verkäufern nöthig. Damit diese im jeweiligen Falle zusammenkommen, muß nach verschiedenen Seiten speculative Meinung vorhanden sein.

Eine der häufigsten Grundformen der Geschäfte an der Börse ist folgende: Herr A. hat z. B. ein gewisses Capital anzulegen und entschließt sich deshalb nach eigener Erkenntniß oder nach sachverständigem Rathe eines Anderen, einen Kaufauftrag für gewisse Börsenpapiere seinem Bankier aufzugeben. Die Bestimmungsgründe des Herrn A. für den Kauf werden aus dem bisherigen Course der zu erwerbenden Papiere zu entnehmen sein. Herr A. wird finden, daß das zu erwerbende Papier einen gewissen gleichmäßigen Coursstand inne hat, oder er wird der Meinung sein, daß ein Papier nach einem zeitweiligen Rückgang nun wohl den niedrigsten Stand erreicht hat, so daß der jeweilige Cours des Papiers als angemessen oder vielmehr als steigerungsfähig erscheint. Denn Niemand wird sich zum Kauf eines Werthpapieres entschließen, wenn er solches nicht für preiswerth hält. Damit nun der Auftraggeber das Papier kaufen kann, muß Jemand da sein, der dasselbe zu dem bestimmten Preise zu verkaufen geneigt ist. Bei dem Verkäufer ist die Meinung ausschlaggebend, abgesehen von vorliegender Zwangslage,

daß er bei dem zu erzielenden Verkaufspreise einen ausreichenden Gewinn macht, und daß er in naher Zeit nicht erwartet, einen noch höheren Preis für seine Werthpapiere erzielen zu können.

Im Grunde ist jeder Kauf und Verkauf in gewissem Grade eine Speculation, d. h. es kommt dabei eine Berechnung in Bezug auf den gegenwärtigen wie den zukünftigen Werth des zu erwerbenden oder hinzugebenden Gegenstandes in Frage.

Es giebt eine berufsmäßige und eine gelegentliche Speculation an der Börse. Wie das ganze geschäftliche Leben, so ist auch der Verkehr an der Börse durch die Absicht, Vortheil und Gewinn zu erzielen, bestimmt. Man thut Unrecht, den Börsenmännern aus diesem Umstand einen Vorwurf zu machen. Denn der Börsenspeculant thut nichts anderes, als was der Kaufmann, Fabrikant, Landwirth und selbst der besser situirte Handwerker ebenfalls thun, jeder sucht nach seiner Kenntniß der vorliegenden Verhältnisse das für ihn vortheilhafteste Geschäft zu machen.

Das Eingreifen der Speculation hat die Wirkung, die nach der jeweiligen Lage der Umstände angemessene Bewerthung der Börsenpapiere herbeizuführen. Daß die Erfolge der Speculation unbestimmt und schwankend sind, liegt in der Natur der menschlichen Verhältnisse überhaupt. Durch das Spiel und Gegenspiel der verschiedenen Parteien und Kräfte wird für jeden Augenblick ein erkennbarer Zustand der vorherrschenden Anschauungen erzeugt, wonach sich die Geschäftswelt im Allgemeinen in ihren Anordnungen richten kann.

Die zwei an der Börse einander gegenüberstehenden Parteien sind die Haussiers und die Baissiers. Die ersteren sind die Optimisten, die auf eine Verbesserung der Verhältnisse und demgemäß auf eine Höherverwerthung der Papiere rechnen, die letzteren sind die Pessimisten, welche die zukünftige Entwickelung der politischen und wirthschaftlichen Verhältnisse im Allgemeinen oder auch im Hinblick auf bestimmte Werthe und Waaren im trüben Lichte sehen, demgemäß ein Zurückgehen der Preise erwarten und danach ihre geschäftlichen Verfügungen treffen. Dabei handelt es sich natürlich nicht um eine grundsätzlich festgehaltene Stellung der Hausse- und Baissespeculanten, sondern dieselben können ihre Meinung auch ändern, das heißt ein Haussespeculant kann gänzlich oder zeitweilig auch Baissespeculant werden und umgekehrt.

Bei ruhiger Erwägung der Umstände ergiebt sich, daß die Börsenspeculation durchaus nicht den allgemeinen Interessen nachtheilig ist, wie viele Gegner der Börse meinen. Lebhafte Speculation in einer Waare — und auch die Börsenpapiere sind als

Waaren anzusehen — trägt dazu bei, dem Preise derselben eine gewisse Stetigkeit auf längere Zeit zu verleihen. Wenn auch die Speculationsgeschäfte im wesentlichen auf das Differenzspiel hinauslaufen, d. h. auf den voraussichtlichen Preisunterschied einer Waare zwischen heute und einem späteren Zeitpunkte, so kommen diese Operationen doch den legitimen wirthschaftlichen Bedürfnissen zustatten.

Die Speculation hat wie alles menschliche Thun und Treiben die Tendenz, über ihr Ziel hinauszuschießen, aber selbst ein übertriebenes Vorgehen der Speculation hat etwas Gutes an sich, indem dadurch zur Erwägung der gegentheiligen Auffassung der Dinge herausgefordert und durch die hervorgerufene Gegenbewegung das Gleichgewicht im wirthschaftlichen Leben hergestellt wird.

Es ist eine durchaus irrthümliche Meinung zu glauben, daß dem allgemeinen Interesse damit gedient wäre, wenn überhaupt alle Speculationsgeschäfte unterbleiben würden. Nehmen wir den Fall günstiger Zeitläufte an, wo im allgemeinen optimistische Anschauungen vorherrschen, wo demgemäß die Course aller Werthe eine steigende Richtung verfolgen.

Unter solchen Umständen ist die Speculation bemüht, einerseits neue Objekte herbeizuschaffen oder ans Licht zu ziehen, welche dem allgemeinen Verlangen nach der Wahrnehmung günstiger Chancen entsprechen; andrerseits ist es die Speculation, welche auch die Kehrseite der Verhältnisse in Rechnung zieht und demgemäß Verkäufe der hochangeschlagenen Werthe vornimmt.

Der große Andrang zu den Geschäften, der Umstand, daß von der Speculation mit Operationen weit über das Maß des voraussichtlichen Bedürfnisses hinausgegangen wird, ist eine Erscheinung, die mit entsprechenden Vorkommnissen im Leben der Natur auf gleiche Stufe zu stellen ist.

Die Fruchtbarkeit und Ertragsfähigkeit im Thier- und Pflanzenreich ist thatsächlich eine so übermäßig große, daß nur ein kleiner Theil davon zu vollständiger Entwickelung und entsprechender Verwerthung kommen kann. Ebenso macht sich im geschäftlichen Verkehr ein Uebermaß von Kräften und Versuchen geltend, wovon nur ein Theil lebensfähig und nutzbringend ist.

Die Speculation trachtet unermüdlich danach, aus vorliegenden oder erwarteten Chancen Nutzen zu ziehen und trifft ihre geschäftlichen Maßnahmen in diesem Sinne. Dieser rastlose Geschäftseifer bürgt dafür, daß jeder Vorgang und jedes Anzeichen wegen der Gestaltung der Dinge in absehbarer Zukunft beachtet und in Bezug auf seine geschäftliche Wirkung im vorhinein abgeschätzt und verwerthet wird.

Die Abwickelung der Speculationsgeschäfte geschieht nach dem allgemeinen Börsenbrauche am Ende jedes Monats.

Die Kaufs- und Lieferungsgeschäfte werden jeden Tag zu den zwischen den Speculanten vereinbarten Coursen abgeschlossen, die Abrechnung über die schuldigen, resp. zu empfangenden Beträge geschieht aber erst am Ende des Monats, am Ultimo.

Der Speculant schließt im Laufe des Monats eine Anzahl von Geschäften ab, über deren Schlußergebniß er am Ende des Monats seine Abrechnung dem Liquidationsvereine einliefert. Aus den Angaben über die gekauften und verkauften Papiere ist zu ersehen, welche Abschlüsse sich gegenseitig aufheben, und welche durch Lieferung, resp. Abnahme der betreffenden Papiere zu erledigen sind. Die aus den Käufen und Verkäufen sich ergebenden Differenzen werden dann am Zahltage baar ausgeglichen.

Die Einführung des Zeitgeschäfts, d. h. des auf einen Monat abgeschlossenen Geschäfts erleichtert die Umsätze in den Börsen-Effecten wesentlich. Es werden danach Effecten auf Zeit gekauft, ohne daß das Geld zur Bezahlung derselben vorhanden zu sein braucht, ebenso werden Verkäufe abgeschlossen, ohne daß die Verkäufer im Besitz der Papiere sind. Die Berechnung der Speculanten geht dahin, daß sie im Laufe des Monats Gelegenheit haben werden, die gekauften Papiere *theurer* wieder verkaufen, oder die verkauften Papiere *billiger* wieder einkaufen zu können. Je nachdem diese angestellten Berechnungen sich verwirklichen oder nicht, ergiebt sich für den Speculanten Gewinn oder Verlust.

Man spricht wohl oft davon, daß die Speculanten keine rechte Thätigkeit entfalten, sondern blos mehr oder weniger vom Zufall leichten Gewinn davon trügen, daß sie daher eigentlich ein drohnenartiges Dasein führten; in Wirklichkeit liegt aber doch die Sache einigermaßen anders. Allerdings drängt sich die Geschäftszeit des Speculanten zumeist auf die wenigen Stunden des Börsenverkehrs zusammen. So leicht und einfach, wie sich Viele das Börsengeschäft vorstellen, ist aber die Sache durchaus nicht. Der Speculant an der Börse muß eine sehr eingehende Kenntniß von Personen und Verhältnissen haben, um sich im Strome des Verkehrs länger halten zu können. Die Speculation bringt selbstverständlich nicht immer müheloſen Gewinn, es gilt dabei oft, im Fluge Constellationen zu erfassen und schleunigst wieder abzuwickeln, wobei sich nur der scharfe Kenner der Umstände zurecht finden kann.

Die Thatsache, daß in allen wirthschaftlich vorgeschrittenen Ländern sich große Börsenplätze mit einem riesenhaften speculativen

Verkehr entwickelt haben, beweist wohl, daß solche Mittelpunkte der Speculation eine hohe Bedeutung für das wirthschaftliche Leben haben und nicht gut entbehrt werden können. Wenn die Umsätze blos auf die Summen beschränkt bleiben würden, die für die Bedürfnisse der wirklichen Capitalanlage beziehungsweise der Geldbeschaffung in Frage kommen, so würde dadurch viel weniger Sicherheit geboten, daß die Preise der Börsenpapiere eine gewisse Stetigkeit behaupten könnten. Dies würde sowohl für den Credit der Staaten als für die Entwickelung des Unternehmungsgeistes sicher mehr Nachtheile im Gefolge haben, als eine lebhafte Speculation im Einzelnen wie im Ganzen mit sich bringen kann.

Wenn die Speculation auf Zeit nicht vorhanden wäre, so würde es z. B. dem Staat schwer möglich sein, seinen Geldbedarf in größeren Summen durch Anleihen zu decken. Die Stimmung der Börse würde ebenso sehr oder noch stärker von Tag zu Tag schwanken, und es gäbe überhaupt keine Möglichkeit, auf eine gewisse Stetigkeit der Preise in einem künftigen Zeitpunkte zu rechnen. Die Beurtheiler der wirthschaftlichen Verhältnisse, die so sicher zu sein glauben, daß die Art, wie sich der Verkehr an der Börse aus sich selbst entwickelt hat, falsch und vom Uebel sei, können sich unmöglich eine zutreffende Vorstellung machen, wie sich die Dinge besser nach einseitig ausgedachten Verordnungen gestalten würden.

Am besten läßt sich die Nützlichkeit der Speculation auf Zeit an dem Handel in Getreide und roher Baumwolle nachweisen.

Die Speculation am Productenmarkt bereitet sich z. B. schon von sehr langer Hand auf eine Mißernte vor, wenn eine solche befürchtet wird, indem sie die Getreidepreise entsprechend in die Höhe setzt.

Hierdurch werden von allen erreichbaren Getreidemärkten Sendungen von Getreide herbeigezogen und auf diese Weise dem Mangel in wirksamer Weise vorgebeugt. Ferner setzen die auf Monate voraus vereinbarten Preise den Landwirth in den Stand, im geeigneten Augenblick über das Ganze oder einen Theil seiner Ernte zu verfügen.

Ebenso nützlich und nothwendig ist die beständige Speculation in Baumwolle. Nur durch Ausführung von Zeitgeschäften sind Spinner in der Lage, ihren Kunden die bestellten Garne je nach Bedarf zu festem Preise zu liefern. Das Einhalten der für eine bestimmte spätere Zeit vereinbarten Lieferungspreise ist nur dadurch möglich, daß der Rohstoff zu den Garnen, die Baumwolle, zu festem Preise auf Lieferung zu beliebigen Terminen von den Fabrikanten gekauft werden kann. Die Speculation tritt hier gleichsam wie

eine Preisversicherung ein, ohne welche der reelle Geschäftsverkehr sehr erschwert und in seiner regelmäßigen Entwickelung stark gefährdet wäre.

Eine gleich wichtige Aufgabe erfüllt die Speculation in Börsenpapieren. Dadurch daß die Speculanten zumeist in großen Summen nach bestmöglicher Information über die wirkliche und die zukünftige Lage Käufe und Verkäufe eingehen, ergiebt sich aus dem Spiel und Gegenspiel der Parteien eine Sicherheit und Festigkeit der Preise, die ohne Speculation nicht vorhanden sein könnte. Namentlich zeigt sich dies bei dem Eintreten unruhiger und ungünstiger Zeitumstände. Die auf Zeit bewirkten Verkäufe, so lange die Course noch hoch waren und allgemein günstige Erwartungen gehegt wurden, stellen sich als sicheres Mittel gegen die übermäßige Entwerthung der Börsenpapiere dar.

Die Speculanten, welche Papiere verkauft haben, die sie gar nicht besaßen, müssen, um ihren Gewinn in Sicherheit zu bringen, wenn der Rückgang der Course infolge ungünstiger politischer oder sonstiger Verhältnisse eintritt, die Papiere zurückkaufen, weil sie nur dann die Differenz zwischen ihrem Verkaufs- und Einkaufspreis wirklich einstreichen können. Wenn ungünstige Ereignisse, wie kriegerische Verwickelungen, Revolutionen und dergleichen eintreten, wollen viele Besitzer von Papieren verkaufen, theils um für den Bedarfsfall baares Geld liegen zu haben, theils um aus dem erwarteten weiteren Rückgang der Preise durch späteren noch billigeren Einkauf Nutzen zu ziehen. Die vorherrschende Verkaufslust erzeugt in solchen Fällen ein bodenloses Fallen der Course, weil die Lust zum Kaufen bei derartiger Lage gänzlich fehlt. Die Rückkäufe der früheren Baisse-Speculanten, die Deckungen der Contremine, wie die Baisse-Speculation an der Börse genannt wird, sind es alsdann, die einigen Halt in die Course bringen und es ermöglichen, daß wirkliche Verkäufe von Papieren noch zu annehmbarem Preise auszuführen sind.

Zum besseren Verständnisse der an der Börse stattfindenden Geschäfte halten wir es für nöthig, von denselben noch eine übersichtliche und vergleichende Darstellung zu geben und daran eine Erklärung über mehrere der wichtigsten Börsenbräuche zu knüpfen.

Zunächst begegnen wir an der Börse den Kaufgeschäften. Dieselben können zu Speculationen oder zu Realisationen, also im letzteren Falle zu wirklichen Lieferungen oder zu wirklichem eigenen Bedarfe vorgenommen werden, während im ersteren Falle eben nur auf Speculation, d. h. in der Hoffnung auf späteren Gewinn, gekauft wird.

Bei dem Kaufe zu Speculationszwecken kann man sich die betreffenden Werthgegenstände auch in Wirklichkeit und gleich liefern lassen, man kann sich aber auch spätere Lieferung ausbedingen. Diese Geschäfte kann man nun wiederum als Kassa- oder Zeitgeschäfte abschließen und die Gegenstände derselben sind alle an der Börse gehandelten Geldsorten, Werthpapiere und Waaren.

Die Kassa-Geschäfte, welche man auch Comptant-Geschäfte nennt, werden entweder sofort oder für den darauf folgenden Tag vollständig abgeschlossen, indem gegen Behändigung des gekauften Werthes entsprechende Zahlung erfolgen muß und wobei von einer Lieferung und Zahlung der Waare auf Frist keine Rede ist. Die Kassa-Geschäfte an der Börse entsprechen also so ziemlich dem Baarkaufe im gewöhnlichen Geschäftsleben.

Die Zeitgeschäfte an der Börse lassen sich dagegen mit dem Creditkaufe in der übrigen Geschäftswelt gar nicht vergleichen, sondern sie sind eine Specialität der Börse, könnten aber natürlich durch Abschluß entsprechender Verträge auch im sonstigen Geschäftsverkehr vorgenommen werden. Bei den auf Zeit an der Börse abgeschlossenen Geschäften handelt es sich darum, daß man dieselben überhaupt erst an einem späteren Tage, dem sogenannten „Stichtage", zu erfüllen braucht. Es ist dabei in Wirklichkeit nicht nöthig, daß der Verkäufer bis zum bestimmten Tage die verkauften Geldsorten, Werthpapiere oder Waaren liefert, und der Käufer hat auch oft gar nicht die Absicht, den Kaufgegenstand abzunehmen, sondern die gegenseitige Speculation dreht sich gewöhnlich nur darum, ob am Stichtage der Preis des gekauften Gegenstandes höher oder niedriger steht als vorher vereinbart wurde. Steht dann der Preis am Stichtage höher, so läßt sich der Käufer vom Verkäufer die Differenz zwischen dem früher vereinbarten und dem jetzigen Preise herauszahlen und steht der jetzige Preis niedriger als der vereinbarte, so zahlt der Käufer dem Verkäufer den Unterschied heraus. Es ist klar, daß man behufs Vornahme solcher Zeitgeschäfte als Baissespeculant (Verkäufer) weder im Besitze der Waare, die man verkauft hat, resp. liefern will, zu sein braucht, noch als Haussespeculant (Käufer) nöthig hat, die Kaufsumme für die Waare, welche man gekauft hat, zu besitzen. Die Zeitgeschäfte sind also auf künftige wirkliche oder nur angenommene Käufe und Verkäufe gestützte Speculationen, gehören aber im Uebrigen vollständig zu den regulären Handelsgeschäften. Das Abschließen solcher Scheinverkäufe des Baissespeculanten nennt man in der Börsensprache „Fixen".

Bei den Zeit- oder Fixgeschäften kann indessen sehr wohl und

zu ganz bestimmter Frist die wirkliche Lieferung der betreffenden Waare, resp. Abnahme derselben ausbedungen sein, und ist dies geschehen und bleibt dann der Verkäufer oder Käufer mit seiner Verpflichtung zurück, so ist der vertragstreue Theil berechtigt, gegen den säumigen Theil seine Rechte beliebig geltend zu machen und hat entgegen den sonstigen handelsgesetzlichen Bestimmungen durchaus nicht nöthig, dem säumigen Contrahenten eine Anzeige zu machen, wenn er (der vertragstreue Contrahent) auf die Erfüllung des Vertrages *nicht* bestehen und nur Schadenersatz haben will. Will aber beim Fixgeschäft der Käufer oder Verkäufer auf *Erfüllung des Vertrages* bestehen, so muß er dies sofort nach abgelaufener Frist dem säumigen Contrahenten anzeigen.

(Bei gewöhnlichen Kaufgeschäften bestimmt das Handelsgesetz wesentlich anders, da muß man dem Säumigen bei abgelaufener Frist es sofort anzeigen, wenn man auf Erfüllung verzichten und Schadenersatz beanspruchen will, sonst ist der Säumige zu der Annahme berechtigt, daß der andere Theil auch noch einige Tage später die Erfüllung der Geschäftslieferung oder Zahlung acceptirt.)

Aus der Geschäftspraxis geht hervor, daß diese abweichenden Bestimmungen über die Erfüllung von Handelsgeschäften, resp. Nichterfüllung und Schadenersatzansprüche durchaus den Verhältnissen gerecht werden, denn bei den gewöhnlichen Handelsgeschäften ist die *Lieferung* die Hauptsache, der Zweck der Fixgeschäfte an der Börse spitzt sich aber auf Erzielung von *Differenzen*, also Schadenersätzen zu und die Lieferung erscheint als Nebensache.

Deshalb sind auch an der Börse die *Differenzgeschäfte* in große Aufnahme gekommen und in ihnen finden die bedeutendsten Speculationen statt. Die Differenzgeschäfte sind auch Zeit- oder Fixgeschäfte, aber während bei den letzteren die Erfüllung der eingegangenen Verpflichtung und entsprechender Schadenersatz noch verlangt werden kann, sieht man bei den ersteren, also bei den eigentlichen Differenzgeschäften, gleich von vornherein von der Erfüllung des betreffenden Kauf- oder Lieferungsvertrages ab und verlangt nur die Differenz der Preise am Stichtage. Die Differenzgeschäfte stützen sich daher *nur* auf Scheinkäufe und sind weiter nichts als Speculationen in Preis- resp. Cursschwankungen oder Differenzen.

Da diese Speculationen nicht nur in Werthpapieren, sondern auch in Waaren des täglichen Bedarfs, z. B. in Getreide, allmählich eine ungeheure Ausdehnung angenommen haben, so hat man, in der Annahme, daß die Speculationen in Differenzen eine nachtheilige wirthschaftliche Wirkung hervorbrächten, dieselben schon ge-

setzlich zu beschränken oder gar abzuschaffen versucht, aber es ist dies nicht gut möglich. Denn erstens stützt sich die Speculation in Differenzen auf ein Kaufgeschäft, dem man nicht ohne Weiteres ansehen kann, ob es ein wirkliches oder ein scheinbares ist, zweitens muß aber auch bestritten werden, daß die Differenzgeschäfte die Preise der Waaren und die Course der Obligationen und Actien wirklich nachtheilig für das allgemeine Wohl beeinflussen. Einiger Einfluß der Differenzgeschäfte ist ja nicht abzuleugnen, aber derselbe wird sich mehr dahin geltend machen, sowohl die in das Extrem wachsenden Wogen einer ungestümen Haussebewegung (Preissteigerung) zu mäßigen als auch ein oft ganz unvernünftiges Ausarten der Baissebewegung (Preisverminderung) in Schranken zu halten. Die Speculationen in Differenzen haben also eine regulirende Wirkung innerhalb der beiden großen das Wirthschaftsleben bewegenden Strömungen.

Aus den Differenzgeschäften, resp. aus den oft recht nachtheiligen Folgen derselben hat sich ferner eine ganz eigenthümliche, aber sehr beachtenswerthe Art der Börsenspeculationen, diejenige der Prämiengeschäfte, ausgebildet. Die Eigenthümlichkeit derselben besteht hauptsächlich darin, daß dabei die Gefahr des Verlustes auf eine bestimmte Summe, also einen gewissen Procentsatz, die Prämie, beschränkt ist. Man unterscheidet Vorprämien und Rückprämien. Vorprämien sind vereinbarte Abstandsgelder, wodurch sich der Haussespeculant gegen die Gefahr des Rückgangs der Course sichert. Rückprämien sind Abstandsgelder, wodurch sich der Baissespeculant gegen die Gefahr des Steigens der Papiere sichert.

So konnte z. B. der Speculant, welcher im Januar 1887 die starke Erschütterung der Börse durch Kriegsgerüchte und zeitweilige Geschäftsstockung nicht für eine im Ernste gefährliche hielt, Anfang Februar 1887 Disconto-Commandit-Antheile per Ende Febr. zu 187 einschließlich 6 Procent Vorprämie kaufen, d. h. er zahlte 6 Procent mehr, als die Antheile bedingungslos oder fest per Ultimo zu kaufen waren, womit er die Möglichkeit hatte, im schlimmsten Falle nicht mehr als 6 Procent an diesem Geschäfte zu verlieren. Ein Gewinn für den Prämienkäufer ist erst möglich, wenn der Cours der Antheile im Laufe des Monats über 187 steigt. Dagegen ist auch bei beliebig starkem Fallen der Course der Verlust aus dem Geschäft auf Zahlung der Prämie von 6 Procent beschränkt.

Wer dagegen als Speculant in diesem Beispiele auf weiteres Heruntergehen der Course rechnete, der konnte Anfang Februar 1887 per Ultimo Disconto-Commandit-Antheile zu 175 mit 6 Procent Rückprämie verkaufen, wobei im schlimmsten Falle sein Verlust

beim Steigen der Course auf die Prämie beschränkt war. Ein Gewinn für den Verkäufer ist alsdann nur möglich, wenn der Cours unter 175 heruntergeht.

Die wesentliche und außerordentlich beachtenswerthe Eigenschaft aller Prämiengeschäfte besteht also stets darin, daß dem Käufer einer Prämie ein Wahlrecht zugesichert wird, nach welchem er von dem Geschäfte gegen Zahlung der Prämie, demnach einer Art Reugeld, zurücktreten, also im schlimmsten Falle nur den Verlust der Prämie haben kann. Der Haussespeculant kann also danach das Recht erlangen, von dem Kaufe zurückzutreten und würde sich eine Vorprämie kaufen müssen, der Baissespeculant kann sich dagegen das Recht erwerben, von dem Verkaufe zurückzutreten und hätte sich eine Rückprämie zu kaufen.

Neben dem einfachen Prämiengeschäfte kennt man an der Börse auch noch besondere Arten desselben. So schließt man Noch- oder Nachgeschäfte ab, bei welchen dem Prämienkäufer das Recht zugestanden wird, entweder bei dem vereinbarten Geschäfte stehen zu bleiben oder am Stichtage die Erfüllung des Geschäftes (Kauf oder Verkauf) noch einmal oder mehrere Male zu verlangen. Ferner macht man Stellgeschäfte (Stellage) nach welchen man gegen die Zahlung der entsprechenden Prämie entweder eine gewisse Anzahl Werthpapiere oder Waare am Stichtage zu einem höheren Course fordern oder zu einem niedrigeren liefern kann. Es kann z. B. Herr B. gegen Zahlung von 6 % Prämie das Recht kaufen, Creditactien, welche zur Zeit 200 stehen, am Ultimo zu 206 zu fordern oder zu 194 zu liefern. Ein Gewinn ergiebt sich für Herrn B., wenn die betreffenden Creditactien entweder über 206 z. B. auf 210 steigen, oder auch, wenn sie auf 190 fallen. Die Gewinnchance ist also eine doppelte. Steigt aber während des vereinbarten Stellagegeschäfts der Cours der Creditactien weder über 206, noch fällt er unter 194, so kann Herr B. nichts gewinnen.

Das Stellagegeschäft verbindet man auch zuweilen mit dem einfachen Prämiengeschäft, nach welchem der Prämienkäufer den Kaufgegenstand zu bestimmten Preisen nicht nur fordern oder liefern, sondern überhaupt auch vom ganzen Geschäft vollständig zurücktreten kann.

Die Höhe, zu der Prämiengeschäfte abgeschlossen wurden, wird in den Coursnotizen bei Vor- und Rückprämien durch eine Zahl, welche nach einem schrägen Striche hinter dem Course steht, angegeben. So bedeutet z. B. bei der Notiz „Creditactien 201/5" die Zahl 5 die Prämie. Bei Stellagegeschäften herrscht dagegen

meistens der Brauch, daß die betreffende Prämie durch eine isolirt stehende Zahl angegeben ist.

Die Höhe der Prämien kann natürlich nicht immer dieselbe sein und sind dieselben in stillen, ruhigen Zeiten, wo keine beträchtlichen Coursschwankungen erwartet werden, in der Regel niedriger als in aufgeregten, oder geschäftlich belebten, wo man entweder ein starkes Fallen der Course fürchtet oder ein bedeutendes Steigen derselben erwartet.

Bezüglich des Verständnisses der Courszettel sei noch erwähnt, daß die Notizen über die Werthpapiere immer als Procente der Nominalwerthe zu verstehen sind. So heißt im Courszettel z. B. Reichsanleihe 105, daß für 100 Mark dieser Obligation 105 M. bezahlt wurden, oder Orientanleihe 60, daß für 100 Rubel dieser Obligation 60 Rubel bezahlt wurden.

Die betreffenden Notizen im Courszettel bedeuten übrigens durchaus nicht immer wirklich abgeschlossene Geschäfte (Käufe und Verkäufe), sondern sie sind häufig nur bloße Notirungen der Verkaufsangebote oder Kaufgesuche. So besagt „B." oder Br. (Brief) oder „P." (Papier) hinter der Coursnotiz, daß das betreffende Werthpapier zu dem Preise angeboten blieb, also wahrscheinlich etwas niedriger verkauft worden wäre, die Bemerkung „g." (gesucht) oder „Gld." (Geld) hinter der Coursnotiz bedeutet dagegen, daß zu diesem Preise die Werthe gesucht wurden oder soviel Geld dafür geboten wurde, also wahrscheinlich bei stattgefundenem Kaufe ein etwas höherer Preis dafür bezahlt worden wäre. Zum Zeichen, daß die Werthe wirklich zu diesem Zwecke gekauft wurden, steht hinter der Coursnotiz die Abkürzung „bz." (bezahlt).

Die Notirungen der Courszettel über den zeitweiligen Coursstand der betreffenden Werthpapiere sind übrigens nicht immer vollständig zuverlässig, weil oft während der Dauer der Börse selbst schwankende Preise gezahlt wurden, resp. verschiedene Angebote und Gesuche stattfanden. Auch sind Täuschungen möglich, und kann man gegen dieselben die richterliche Entscheidung anrufen. Im Allgemeinen sind die Coursnotirungen aber als zuverlässige, von dem Börsensyndikat ermittelte Angaben über die Börsengeschäfte anzusehen.

Die Vornahme von Börsengeschäften aller Art findet, wenn der betreffende Capitalist oder Speculant nicht selbstständiger Börsenbesucher ist, stets durch einen Commissionär, resp. durch ein mit der Ausführung des Geschäftes beauftragtes Bankhaus statt. Selbstverständlich muß man sich zu diesem Zwecke ein solches auswählen,

welches ein großes Vertrauen verdient, da man gewöhnlich dem Bankhause, resp. Bankier namhafte Summen anvertrauen muß. Die Aufträge werden übrigens in der Weise ertheilt, daß der Auftraggeber einen höchsten oder niedrigsten Cours, zu welchem der Beauftragte kaufen oder verkaufen soll, selbst angiebt oder auch den Auftrag ertheilt, einfach nach Cours zu kaufen. Mit Hülfe des Courszettels kann übrigens auch jeder Auftraggeber (Committent) leicht die richtige Behandlung der Aufträge seitens des beauftragten Bankhauses controlliren.

Die Geschäfte an den Börsen werden außerdem noch durch angestellte Mäkler oder Sensale vermittelt und controllirt. Die Thätigkeit der Mäkler beschränkt sich jedoch darauf, die Nachfragen der Kauflustigen und die Angebote der Verkaufslustigen lediglich wechselseitig bekannt zu geben und dann über das perfekt gewordene Geschäft eine Eintragung in ihren Büchern zu machen und die sogenannte „Schlußnote" über das abgeschlossene Geschäft auszustellen.

2. Ueber Börsenspeculationen.

Bei den Speculationen an der Börse ist zunächst alles das zu beherzigen, was wir über das Wesen und die Bedingungen glücklicher Speculationen bereits im vorigen Kapitel ausgeführt haben.

Um erfolgreiche Börsenspeculationen vornehmen zu können, muß man aber noch mehr wie bei anderen Speculationen ein klares und ruhiges Urtheil und einen entsprechenden Capitalfonds besitzen. Nur wenn beides in gehörigem Maße vorhanden ist, kann zu Börsenspeculationen gerathen werden.

Unentschlossene oder leicht ängstlich werdende Leute, welche sich nicht auf ihr eigenes Urtheil verlassen können, eignen sich unter keinen Umständen zu Börsenspeculanten, mögen sie auch noch so viel Capital besitzen. Denn um irgend eine Börsenspeculation vorzunehmen, muß man nicht nur eine wohlbegründete eigene Meinung über das Steigen oder Fallen der Preise eines Werthpapieres oder einer Waare haben, sondern man muß auch Muth und Charakterstärke genug besitzen, um an der eigenen Meinung lange genug festzuhalten.

An der Börse kämpfen immer zwei Parteien, die Hausse- und Baissepartei, miteinander, und die Positionen derselben werden nicht nur von wirklichen Begebenheiten beeinflußt, sondern auch Kniffe und Pfiffe, Geflunker und selbst grobe Lügen sollen ihre Wirkung üben und üben sie in erregten Zeiten auch wirklich. Wie schlimm

könnte es da einem Haussespeculanten ergehen, wenn er jede Lüge, welche die Baissiers ausstreuen lassen, glauben und nun Hals über Kopf verkaufen wollte! Aber auch dem Baissespeculanten würde leicht am Ultimo das Fell über die Ohren gezogen werden, wenn er jedem Geflunker der Haussiers Glauben beimessen wollte!

Für Börsengerüchte, selbst wenn sie scheinbar verbürgt auftreten, muß jeder Speculant eine feine Nase und ein dickes Fell haben, sonst gelangt er zu keinem befriedigenden Resultate. Selbst Zeitungsnotizen, tendenziös gefärbte Berichte, plötzlich einlaufende, aber von der Gegenpartei aus irgend einer Hauptstadt bestellte und gefälschte Depeschen, müssen scharf auf ihren wahren Werth geprüft werden und dürfen niemals ohne Weiteres als baare Münze gelten.

Es ist auch durchaus nicht vortheilhaft für den Börsenspeculanten, wenn er sich durch Rathschläge von Freunden oder durch Urtheile von Bekannten leicht beeinflussen läßt, denn dadurch verliert die eigene Meinung an Festigkeit, der Speculant wird unsicher, schwankt mit seinen Entschlüssen hin und her und wählt zuletzt das Falsche.

Sehr wichtig ist für den Börsenspeculanten aber auch der gehörige Capitalbesitz und die richtige Operation mit demselben, und vor allen Dingen muß sein Capital baares Geld sein oder in solchen Werthen bestehen, welche leicht in Geld verwandelt werden können.

Sind besonders günstige Gelegenheiten zur Vornahme vortheilhafter Speculationen vorhanden, unter denen wir solche verstehen, die in verhältnißmäßig kurzer Zeit realisirt werden können und die beinahe mathematisch sicher sind, wie z. B. das naturgemäße und rasche Steigen der Course nach einem unmotivirten plötzlichen Coursssturz oder nach einer beendeten längeren Baisse, so ist es vollständig berechtigt, mit seinem ganzen mobilen Capitale zu operiren und sich einen großen Gewinn nicht entgehen zu lassen.

Diese Speculationen sind indessen entschieden als Ausnahmefälle zu behandeln, und als Regel muß es für den klugen Speculanten gelten, daß er nur mit der Hälfte seines Capitales speculirt und die andere Hälfte in Reserve behält. Denn noch mehr wie bei anderen Speculationen ist es bei Börsenspeculationen wichtig, Reservecapital zu besitzen, um mit demselben nicht nur schützend und rettend für die gefährdete Speculation eingreifen zu können, sondern auch deshalb, um mit dem Reservecapital den Gewinn zu vermehren. Trotz aller Vorsicht und aller Geschicklichkeit, welche ein Speculant übt, kommt es doch in Folge unvorhergesehener Zwischenfälle vor, daß er sich verspeculirt hat, und dann ist es schlimm für

ihn, wenn er kein Reservecapital besitzt, mit dem er den drohenden Verlust ausgleichen kann.

Nehmen wir z. B. an, daß sich ein Haussespeculant in Industriepapieren verspeculirt hat. Es stellt sich aber heraus, daß das betreffende Actien-Unternehmen nicht verkrachen wird, sondern lebensfähig ist, nur mit vorübergehenden Schwierigkeiten zu kämpfen hat und demnach innerhalb einer gewissen Zeit ein Steigen der Course seiner Actien wieder zu erwarten ist. Da kauft der mit diesen Industriepapieren engagirte Haussespeculant, wenn er Reservecapital besitzt, zu den Actien, die er bereits besitzt, und welche von 80 auf 40 gesunken sind, noch ebensoviel Stück als er im Besitze hat, zu dem niedrigen Course von 40 hinzu. Später beginnen diese Actien wieder zu steigen, und wenn sie auch nicht gleich wieder den alten hohen Cours von 80, sondern nur den von 60 erreichen, so ist der Verlust doch ausgeglichen. Steigen diese Actien aber über 60, so verwandelt sich der ursprüngliche Verlust dieses Speculanten in Gewinn.

Selbstverständlich spielt das Reservecapital bei wirklichen großen Verlusten, gegen welche die erwähnte Gegenoperation nicht am Platze ist, dennoch die größte Rolle, insofern, als dann allein durch das Reservecapital die Mittel zu weiteren Speculationen gesichert werden können.

Sehr verfehlt wäre es nämlich, wenn man einmal sich mit Börsenspeculationen eingelassen hat und Verständniß für dieselben besitzt, nach einigen anfänglichen Verlusten gleich die Flinte in's Korn zu werfen, denn es zeigt sich gerade auch bei den Börsenspeculationen wie auch sonst im Geschäftsleben, daß oft dicht neben den Verlusten die Gelegenheit zum Gewinne geboten wird, und daß sie nur derjenige nicht sieht, welcher vor Aerger und Angst den klaren Blick und das ruhige Urtheil verloren hat.

Bei den Speculationen an der Börse muß auch stets in Betracht gezogen werden, daß sich dieselben leicht in das Extreme bewegen oder, wie man auch zu sagen pflegt, sich selbst übertrumpfen. Diese Art, über das Ziel oder das vernünftige Maß hinauszuschießen, findet man sowohl bei der Haussepartei als auch bei der Baissepartei und zwar, worauf sehr zu achten ist, nicht nur in der Zeit des Obsiegens, sondern auch in derjenigen der Niederlage.

Deshalb ist es offenbar eine der wichtigsten Klugheitsregeln für den Börsenspeculanten, sich vor allen extremen Hoffnungen wie Befürchtungen zu hüten, denn dadurch schützt er sich vor großen Nachtheilen.

So gleichen z. B. die Bemühungen der Haussepartei immer

einem Thurmbau, aber gewöhnlich will sie mit demselben, wenn das Werk längere Zeit gut von Statten ging, zu hoch hinaus und man unterfängt sich, einen babylonischen Thurm zu bauen, der eines schönen Tages bei heiterem Himmel einstürzen muß. Wehe dann denjenigen Speculanten, welche ihre Hoffnungen auf die Spitze dieses babylonischen Thurmes gesetzt hatten!

In einen ganz ähnlichen Fehler geräth aber auch die Baissepartei, wenn ihr die Tiefe, in welche sie Course und Preise stürzte, immer noch nicht tief genug ist, und die Contremine (Baissepartei) ihre Maulwurfsarbeit ohne Grenzen fortsetzen will. Da fällt es eines schönen Tages der Haussepartei wie Schuppen von den Augen, und sie sieht, daß sie von der Baissepartei am Narrenseil herumgeführt wurde, denn fortwährend und bis in alle Ewigkeit können ja die Werthe nicht sinken, dies wäre ja gegen alle Naturgesetze. Nun greifen die Haussespeculanten kühn zu und entreißen den übermüthigen Baissiers eines schönen Tages die reiche Beute.

Praktisch folgt daraus, daß der Hausse- wie der Baissespeculant nicht auf einmal nach den größten Gewinnen streben, sondern bei Zeiten seinen gutem Nutzen in Sicherheit bringen soll. Denn gehen die Hausse- oder Baissebewegungen erst in das Extreme, dann ist auch ein plötzlicher Umschlag nicht mehr fern und tritt dieser dann ein, ohne daß man seine Speculation realisirt (verkauft oder gekauft) hat, so verschwindet der erhoffte große Gewinn wie ein Schatten vor den Augen, und man steht mit leeren Händen da.

Sehr zu beachten sind auch gewisse Zustände der Börse. Diese treten hauptsächlich in drei Formen auf und legen entweder den Speculanten eine Zurückhaltung auf, oder sie erfordern eine zähe Ausdauer oder ein kühnes Zugreifen.

Der Zustand der Börse, welcher den Speculanten eine kühle Reserve auferlegt, ist der krankhafte, unklare. Derselbe tritt gewöhnlich am Vorabend großer Ereignisse ein, oder er findet auch statt, wenn eine Hausse- oder Baissebewegung derartig unterbrochen wurde, daß man nicht genau erkennen konnte, in welcher Richtung (Hausse oder Baisse) sich nunmehr die Speculation weiter bewegen wird. Es ist klar, daß der Speculant, sobald er an der Börse einen solchen Zustand der Krankheit und Unsicherheit wahrnimmt, unbedingt mit seinen Operationen warten muß, um sich keinen gefährlichen Täuschungen hinzugeben.

Derjenige Zustand der Börse, welcher von den Speculanten zähe Ausdauer erfordert, ist dem vorigen ähnlich, unterscheidet sich von demselben aber dadurch, daß die Börse in den krankhaften Zustand mehr durch künstliche Mittel der Gegenpartei, dreiste Börsen-

manöver, alberne Gerüchte, Scheinverkäufe oder Scheinkäufe u. s. w., als durch wirkliche Thatsachen gebracht worden ist. Es würde dann natürlich eine colossale Thorheit sein, wenn man gegen seine bessere Ueberzeugung die einmal eingenommene Position preisgeben und sich dadurch einen großen Verlust zufügen wollte.

Derjenige Zustand der Börse endlich, in welchem ein energisches und kühnes Zugreifen von den Hausse- oder Baissespeculanten am Platze ist, ist derjenige, in welchem sich ein Umschlag in der bisherigen herrschenden Strömung vorbereitet.

Es ist also in der Regel nur ein kurzer Zeitraum, in welchem man entweder die Oeltauben, welche das Ende der Baisseströmung und den Beginn der Haussebewegung anzeigen, herbeiflattern sieht, oder in welchem man die Sturmvögel, die das Nahen einer Sturm- und Baissezeit verkünden, erblickt. Es bedarf wohl keines besonderen Nachweises, daß derartige Uebergangsperioden nur bei großer Wachsamkeit wahrgenommen und entsprechend ausgenutzt werden können.

So wichtig nun aber auch für die Börsenspeculationen diese Klugheitsregeln sind, so werden sie doch nicht immer die Speculanten in den Stand setzen, glücklich speculiren können. Es kommen Mißgriffe bei den Börsenspeculationen erstens durch eigene Schuld, wie Uebertreibung, falsches Urtheil, raffinirte Bethörung seitens der Gegenpartei, zweitens aber auch in Folge unvorhergesehener politischer und wirthschaftlicher Ereignisse vor, drittens kann ja aber auch schließlich immer nur eine Partei obsiegen, also müssen in bunter Reihenfolge abwechselnd die Hausse- oder die Baissespeculanten unterliegen.

Es entsteht daher die heikle Frage: *Wie soll sich der Börsenspeculant, wenn er merkt, daß er unglücklich speculirt hat, gegen die Folgen der verfehlten Berechnung schützen?*

Darauf muß erwidert werden, daß es einen unfehlbaren Schutz gegen unglückliche Speculationen allerdings nicht giebt, wohl giebt es aber eine ganze Menge Mittel, um erstens verfehlte Speculationen in vortheilhafte umzuwandeln, und um zweitens das Risiko, also die Gefahr des Verlustes, wesentlich einzuschränken. Diese Mittel sind thatsächlich vorhanden, denn wenn es nicht der Fall wäre, so würde die Menge der Börsenspeculanten sich längst in eine Schaar Bettler und Hungerleider verwandelt haben. Denn die meisten der Speculanten haben auch schon unglücklich speculirt, und es würde ihr Vermögen total verschwunden sein, wenn es nicht möglich wäre, unglückliche Speculationen auch häufig in glückliche umzukehren und überhaupt die Verluste zu begrenzen.

Wir haben ja auch bereits einen wichtigen Theil dieser Mittel gegen unglückliche Speculationen in der Belehrung über das Wesen, die Arten und die Bedingungen der Börsenspeculationen und über die merkwürdigen Einflüsse, welche an der Börse eine Rolle spielen, gegeben.

Es giebt aber gegen die Folgen verfehlter Speculationen auch noch andere und erfolgreichere Mittel. Genau für die einzelnen Fälle der Mißgriffe lassen sich diese Vorsichtsmaßregeln allerdings nicht anführen, aber sie ergeben sich ziemlich deutlich aus der Wahl, die man bei den Börsenspeculationen und bei dem Verhalten während der Dauer der Speculationen hat.

Wir können gar nicht genug darauf aufmerksam machen, welch' ein mächtiger Schutz in dieser Wahlfreiheit des Speculanten für seine Speculationen enthalten ist, und daß es mit Hülfe dieser Wahlfreiheit der Speculant thatsächlich in der Hand hat, das Risiko seiner Unternehmungen zu beschränken und sogar Verluste in Gewinne umzuwandeln.

Natürlich kann diese Wahlfreiheit bezüglich seiner Operationen von dem Speculanten nur dann mit Erfolg benutzt werden, wenn er möglichst gründliche Kenntnisse von dem Wesen und den Bedingungen glücklicher Speculationen, sowie auch von den Börsengeschäften besitzt. So lange entsprechende Kenntnisse und Urtheilskraft nicht vorhanden sind, ist es besser, wenn der betreffende Speculationslustige auf eigene Operationen noch verzichtet oder kleinere Speculationen mit Hülfe des Rathes eines erfahrenen Bankiers, dessen Aufrichtigkeit außer Zweifel steht, vornimmt.

Hat aber durch eifriges Bemühen das Wissen und Urtheilen eines angehenden Speculanten diejenige Höhe erreicht, daß er sich schon etwas zutrauen kann, so mag er an's Werk gehen, und wir werden an einer Reihe von Fällen nachweisen, welch' eine Menge von Wegen ihm offen steht, und daß er bereits durch die jeweilige Wahl die Gefahr zu beschränken und auch häufig Verluste in Gewinne umzukehren vermag.

Erster Fall.

Der angehende Börsenspeculant ist noch ängstlich und wagt sich, obwohl er ein namhaftes Capital besitzt, noch nicht recht an solche Speculationen, von denen man einen erklecklichen Gewinn erwarten kann, heran.

Er kann aber durch eine recht günstige Wahl sich in Speculationen versuchen. Dieselbe besteht darin, daß er sich in der Praxis, also bei seinen wirklichen Börsengeschäften, noch auf solche beschränkt, welche kein nennenswerthes Risiko mit sich bringen, aber in der

Theorie größere Speculationen vornimmt, um sein Urtheil zu prüfen. Es geschieht dies in der Weise, daß er sich nach den Bedingungen erkundigt, nach welchen Hausse- und Baisse-Engagements abgeschlossen werden, und nun den Fall annimmt, daß er nach seinem Urtheil eine Hausse- oder Baissespeculation unternommen habe. Er macht also die Speculation nicht wirklich, sondern nur in Gedanken mit und erfährt dadurch, ob sein Urtheil über die gewählte Speculationsart richtig oder falsch war.

Zweiter Fall.

Der Speculant speculirt wirklich, er kauft ein Werthpapier, er speculirt also auf das Steigen desselben (à la hausse), findet aber schon nach kurzer Zeit, daß der Cours dieses Papieres fällt, anstatt zu steigen. Da hat er zweierlei Wahl, um sich vor größeren Verlusten zu schützen und im günstigen Falle noch einen Gewinn zu erzielen.

Der à la hausse engagirte Speculant kann nämlich gleich beim Beginne des Sinkens des Courses, also ohne jedes Zögern, das Papier mit einem kleinen Schaden verkaufen, mit der Absicht, es einige Zeit später billiger wieder zu kaufen und eine neue günstigere Haussespeculation einzugehen, oder der Speculant dreht sich, das heißt, er löst, sobald er in Bezug auf die vorhandene Haussespeculation seinen Irrthum merkt, dieselbe ebenfalls rasch und speculirt nun schleunigst à la baisse.

Diese Klugheitsmaßregel kann im umgekehrten Falle natürlich auch der Baissespeculant anwenden, der dann rasch zu kaufen und seine Speculation zu lösen hat, wenn er sieht, daß die Course steigen, anstatt zu fallen. Nun läßt er entweder die Course erst ruhig steigen und wartet einen günstigen Moment für eine neue Baissespeculation ab, oder er kann sich auch gleich drehen und verwandelt, indem er ebenfalls einen kleinen Verlust mit in den Kauf nimmt, seine Baissespeculation in eine solche der Hausse.

Dritter Fall.

Da oft nicht nur im Beginne einer Speculation, sondern auch noch während der Dauer derselben, scheinbare und wirkliche Erschütterungen der eingenommenen Position eintreten, so bietet für jeden Speculanten auch noch diejenige Wahl den größten Vortheil, ob er entweder bei der einmal unternommenen Speculation mit Ausdauer verharren oder aber sich derselben mit so wenig Nachtheil als möglich entledigen will.

Dabei entsteht allerdings die heikele Frage: Wann soll sich der Speculant seiner Engagements entledigen, und wann soll er zäh an denselben festhalten? — Nun, die Beantwortung dieser Frage

ist nicht so schwer als sie scheint. Nach unserer Belehrung über das Wesen und die Bedingungen glücklicher Speculationen soll man solche doch nur erst dann vornehmen, wenn man nach allen Seiten die beeinflußenden Umstände geprüft hat. Ist dies nun geschehen, so darf man die Speculation auch nicht eher auflösen, als bis sich die Verhältnisse und Thatsachen, unter deren Voraussetzung man dieselbe begann, auch wirklich geändert haben. Es ist dabei stets in Berücksichtigung zu ziehen, daß die Gegenpartei durch allerlei Gerüchte und Flunkereien, ja, sogar durch dreiste Lügen auf die Gemüther ihrer Widersacher einwirken und diesen womöglich einen panischen Schrecken einjagen will, daß aber in Wirklichkeit sich an den Thatsachen, auf die man seine Speculation stützte, oft nichts geändert hat. Auch ist daran zu denken, daß die Börsenberichte oft aus Gründen rasch vorübergehender Natur, wie Erhöhung des Zinsfußes, Vorsichtsmaßregeln der Regierung gegen Kriegsgefahr ꝛc. auf einen oder einige Tage eine Verstimmung zeigen, ja, es giebt sogar geradezu alberne Ursachen, nach denen die Börse als „flau" und „gedrückt" geschildert wird, wie z. B. der Umstand, wenn von der Speculation bevorzugte Creditactien oder Industriepapiere einmal in größeren Umsätzen verkauft werden und dabei natürlich etwas an Cours einbüßen.

Es hat also zumal derjenige Speculant, welcher kein täglicher Börsenbesucher ist, sehr sorgsam die Stichhaltigkeit der Gründe zu prüfen, weshalb ein Werthpapier plötzlich weniger werth sein soll, oder weshalb ein anderes Papier, welches bisher als minderwerthig und bedenklich verschrieen war, plötzlich eine vorzügliche Anlage geworden sein soll. Er muß also bei seinen bisherigen Ueberzeugungen und Speculationen mit Ausdauer verharren, wenn nichts Thatsächliches sich an den betreffenden Verhältnissen geändert hat und nur Börsenmanöver und Stimmungen der Speculationsparteien ihren vorübergehenden Einfluß geltend machen wollen. Haben sich aber in Wirklichkeit die Verhältnisse und Thatsachen geändert, auf welche sich die Speculation stützte, dann muß der Speculant allerdings sehr rasch nach den Klugheitsregeln handeln, welche wir in den vorigen Beispielen (Zweiter Fall) in seine Wahl stellten.

Vierter Fall.

Der Speculant hat in einer solchen Weise Unglück gehabt, daß der Cours des Werthpapieres (oder auch der Preis einer Waare) seiner Berechnung entgegen plötzlich ganz bedeutend fiel oder stieg, so daß dem Speculanten keine Zeit blieb, rasch mit einem kleinen Verluste zu verkaufen oder zu kaufen, oder sich mit seiner Speculation

zu drehen, das heißt, der Gegenpartei anzuschließen oder die im zweiten Falle geschilderte abwartende Stellung einzunehmen. Dann kann er sich doch noch helfen, wenn er bei dem Beginne der Speculation von seiner Wahl den rechten Gebrauch machte, nicht sein ganzes Capital in jener engagirte, sondern die Hälfte oder zwei Dritttheile desselben in Reserve behielt. Er wartet nun ruhig den günstigen Moment ab, in welchem er durch weitere Speculationskäufe oder Verkäufe den Verlust wieder wett machen und auch noch gewinnen kann.

Fünfter Fall.

Der Speculant soll sich entschließen, an einer besonders gewagten, aber auch mit hohem Gewinne lockenden Speculation theilzunehmen. Hat er dabei nur die Wahl, entweder sein ganzes Capital auf eine Karte zu setzen oder auf das Geschäft Verzicht zu leisten, so wird er als vorsichtiger Mann die letztere Entscheidung treffen. Bleibt dem Speculanten aber die Wahl, sich mit großem oder kleinem Capitale an einer solchen Speculation betheiligen zu können, so wird er, wenn auch dieselbe viele Gewinnaussichten bietet, sich immer nur mit einem Theile seines Vermögens, also mit einem für seine Verhältnisse kleineren Capitale an dem Geschäfte betheiligen. Denn gilt es schon als Grundregel, sich überhaupt bei jeder Speculation nicht mit seinem ganzen Capitale zu betheiligen, so muß diese Regel erst recht angewandt werden, wenn es sich um Speculationen handelt, welche mit der Aussicht auf großen Gewinn auch diejenige auf großen Verlust verbinden.

Ueberhaupt darf niemals bei Börsenspeculationen außer Acht gelassen werden, daß man bereits durch die Wahl der Art dieser Speculationen das Risiko wesentlich beschränken kann.

Jeder Speculant hat zunächst die Wahl, entweder mit eigenem Gelde Werthpapiere und Waaren, für welche er eine speculative Meinung hat, baar zu kaufen und so lange liegen zu lassen, bis er das Speculationsobject mit Nutzen losschlagen kann, oder er kann in Zeit- und Differenzgeschäften, resp. Prämiengeschäften speculiren, also gewissermaßen mit fremdem Gelde arbeiten und hat nicht nöthig, viel Capital in die betreffende Speculation zu stecken.

Welche Art dieser verschiedenartigen Speculationsgeschäfte diejenige ist, die das geringste Risiko enthält und dabei doch günstige Gewinnaussichten, bietet, läßt sich, abgesehen von den Prämiengeschäften, allerdings nicht ohne Weiteres feststellen, denn bei allen Speculationsgeschäften spielen besondere Umstände sowohl in Hinblick auf das Speculationsobject selbst als auch bezüglich

der Verhältnisse, unter denen die Speculation unternommen wurde, noch eine große Rolle.

Der Speculant muß also nach der betreffenden Sachlage selbst beurtheilen, wie hoch das Risiko für ihn ist, und in den meisten Fällen wird er dasselbe auch mit ziemlicher Schnelligkeit bestimmen können.

Er kennt ja die Summen, die er riskiren will, und kann sich dannach gewöhnlich auch die Gewinn- und Verlustaussichten berechnen, indem er den günstigen und den schlimmen Fall gegen einander abwägt.

In Bezug auf die Speculationsarten und das damit verbundene Risiko können wir aber doch einige wichtige Aufklärungen geben.

In vieler Hinsicht sind solche Speculationsgeschäfte, bei welchen man mit seinem eigenen Geld baar kauft, und à la baisse speculirt, oder zu liefern unternimmt und à la baisse speculirt, die sichersten. Denn ein solcher Speculant ist nicht gezwungen, gewohnheitsmäßig und deshalb häufig zur Unzeit wie ein Hazardspieler zu verkaufen oder zu kaufen, und er ist zumal auch im Stande, sowohl die tendenziösen Börsenmannöver an sich abprallen zu lassen, als auch wirkliche, schwere Krisen zu überstehen. Er wartet einfach, bis die Sturmfluth oder Ebbe vorüber ist, denn ein dauerndes Verharren in einem Extreme des Geschäftslebens giebt es ja nicht, der Umschlag muß stets über kurz oder lang eintreten. Zu derartigen Speculationsgeschäften mit eigenen Mitteln ist aber stets ein verhältnißmäßig hohes Capital nothwendig, wenn befriedigende Gewinne erzielt werden sollen.

Außerdem leidet diese Art der Speculationsgeschäfte in Hinblick auf den elastischen Börsenverkehr an einer gewissen Schwerfälligkeit, das heißt, es gehört häufig eine ziemlich lange Zeit dazu, ehe ein solcher Speculant zur Realisirung seiner Speculation gelangt. Wir möchten daher diese Art der Speculationsgeschäfte als solche charakterisiren, bei welchen ein mäßiges Risiko enthalten ist, und welche im Durchschnitt einen guten, gewöhnlich nicht oft wiederkehrenden Gewinn gewähren, aber die immer größere Summen baares Geld erfordern. Man kann sie also vorsichtigen Leuten empfehlen, welche mit größerem Capitale speculiren können.

Weit höhere Aussicht auf Gewinn, aber auch Aussicht auf größere Gefahren bieten die Differenzgeschäfte, mit Einschluß der Zeit- und Fixgeschäfte dar. Bei denselben ist ohne Zweifel die Gewinn- und Verlustchance unbegrenzt, man kann viel, sehr viel durch sie gewinnen, aber auch Alles, was man besitzt,

verlieren. Auch kehrt in der Regel die Gewinn- und Verlustchance jeden Monat wieder.

Diese Speculationsarten, also die Zeitgeschäfte, Differenzen und Fixgeschäfte, eignen sich zweifellos nur für kühne und scharfblickende Speculanten, denen ein großes eigenes Capital zur Verfügung steht, und die bei ihren Bestrebungen nach großen Gewinnen auch zuweilen entsprechende Verluste vertragen können. Jeder Speculant, der ohne einen außerordentlichen Scharfblick und ohne im Besitze bedeutender Capitalien zu sein, sich an dergleichen Speculationen heranwagt, ist weiter nichts als ein auf gut Glück speculirender Hazardspieler.

Mäßige, aber immerhin gute und häufige Aussicht auf Gewinn und eine vollständige Beschränkung des Risikos bieten dagegen die Prämiengeschäfte einschließlich des Stellagegeschäftes dar. Bei denen weiß man, wie wir bereits ausführten, immer im Voraus, was man im schlimmsten Falle verliert, während man im günstigen Falle einen erklecklichen Gewinn sicher einheimsen kann. Auch braucht man zur Speculation in Prämiengeschäften durchaus kein großes Capital.

Selbstverständlich kann sich aber auch der größere Capitalist ebenfalls mit der Aussicht auf bedeutende Erfolge und ebenfalls bei beschränktem Risiko an den Speculationen in Prämiengeschäften betheiligen.

3. Klugheitsregeln für den Großcapitalisten.

Ziehen wir nun aus unseren bisherigen Erörterungen über die Börsengeschäfte die Schlußfolgerungen, so gelangen wir zur Empfehlung folgender Klugheitsregeln für den speculationslustigen Großcapitalisten:

1. Der Großcapitalist darf in seinen Beobachtungen über das Wesen und die Arten der Börsenspeculationen nicht auf die Erhaschung kleinlicher Vortheile sinnen, sondern er muß diejenigen Operationen erkennen lernen, in welchen sein bedeutendes Capital mit Aussicht auf große Erfolge wirken kann.

2. Das Vertrauen auf die Macht seines Capitals darf den Großcapitalisten aber dennoch niemals verleiten, gegen den Strom schwimmen zu wollen, denn die wirthschaftlichen Bewegungen, wie sie auch an der Börse zum Ausdruck kommen, treten in ihren wahren Ursachen mit naturgesetzlicher Gewalt auf und würden auch die Millionen eines Rothschild vernichten, wenn dieser mit denselben den natürlichen wirthschaftlichen Bewegungen entgegen speculiren wollte.

3. Die nüchterne Beurtheilung der Sachlage darf also dem Großcapitalisten weder im Vertrauen auf die Macht seines Capitales,

noch im Vertrauen auf großes Glück abhanden kommen, und er hat sehr wohl auch mit den Vorsichtsmaßregeln, die wir vorher erwähnten, bei seinen Speculationen zu rechnen.

4. Der Großcapitalist kann sich an allen Arten der Börsenspeculationen mit den besten Erfolgen betheiligen, aber welche Arten er wirklich wählt, Cassageschäfte, Zeit- und Differenz- oder Prämiengeschäfte, kann dem einzelnen Großcapitalisten nicht in feste Regel gebannt angerathen werden, er muß darüber nach eigenem Urtheile entscheiden können.

5. Diese Entscheidung hat sich zu bilden aus der Neigung, der Kenntniß und der Erfahrung, welche der Großcapitalist in Bezug auf die verschiedenen Speculationsarten besitzt.

6. Niemals darf der Großcapitalist hartnäckig an Speculationsarten festhalten, die ihm wiederholt beträchtliche Verluste beibrachten. Er muß nach solcher Erfahrung zu anderen Speculationen übergehen, und hat er auch mit diesen kein Glück, so ist dadurch documentirt, daß er das Speculiren nicht versteht und wohl thut, sich von den Speculationsgeschäften zurückzuziehen.

7. Hat der Großcapitalist dazu aber keine Lust, so beschränke er wenigstens seine Speculationslust und speculire nach der Art der Kleincapitalisten, also nur mit einem kleinen Theile seines Capitales.

4. Klugheitsregeln für den Kleincapitalisten.

1. Der Kleincapitalist muß bei seinen Börsenspeculationen stets darauf achten, nur solche Geschäfte zu machen, die seinen Capitalkräften entsprechen. Er darf also nicht versuchen, es in waghalsiger Thorheit den Großcapitalisten nachzumachen, sondern er muß sein Augenmerk auf die Wahrnehmung kleinerer, für ihn erreichbarer Speculationen, welche kein bedeutendes Risiko enthalten, richten.

2. Auch nach häufigen glücklichen Erfolgen darf der Kleincapitalist sich von diesem Grundsatze nicht abbringen lassen, denn wenn sich auch sein Capital vermehrt hat, so reicht es gewöhnlich doch noch nicht an dasjenige der wirklichen Großcapitalisten heran, und er könnte sich einem gefährlichen Irrthume hingeben.

3. Vorsicht, größte Vorsicht ist daher dem Kleincapitalisten bei seinen Speculationen immer und immer wieder zu empfehlen.

4. Der Kleincapitalist soll daher die gewöhnlichen Zeit- und Differenzgeschäfte, wo die Verluste unbegrenzt sind, und die sein ganzes Capital verschlingen können, vermeiden, und soll nur Speculationen

in kleinen, seinem Capitale entsprechenden Cassageschäften und in Prämien- und Stellagegeschäften, bei denen das Risiko begrenzt ist, vornehmen.

5. Der Kleinspeculant kann bei Cassageschäften in sicheren Werthen und bei günstigen Aussichten, das heißt, wenn die Speculation wahrscheinlich bald zu realisiren ist, mit seinem ganzen Capitale speculiren. Ist die Hoffnung auf baldige Realisirung aber nicht mit hoher Wahrscheinlichkeit vorhanden, so darf er nur mit der Hälfte seines Capitales speculiren, auch wenn die Speculationswerthe sonst sicher sind.

6. In Prämien- und Stellagegeschäften, zu denen überhaupt kein größeres Capital nöthig ist, sondern nur die Prämie gezahlt zu werden braucht, darf der kleine Capitalist weder sein ganzes, noch sein halbes Capital anlegen, sondern nur ungefähr den zehnten oder zwölften Theil desselben, damit er hinreichende Mittel hat, seine Findigkeit und sein Glück von Neuem zu erproben.

7. Hat der Kleincapitalist nicht soviel Capital, um mit der Hälfte desselben nicht wenigstens *mehrere* Prämiengeschäfte für spätere Monate abschließen zu können, so soll er lieber das Speculiren verschieben, bis er genügendes Capital besitzt.

8. Hat der Kleincapitalist mehrere Mal Unglück und die Hälfte seines Capitales durch unglückliche Speculationen verloren, so soll er sich von denselben zurückziehen, um der Gefahr zu entgehen, Alles zu verlieren.

Es ist im Uebrigen aber nicht in Abrede zu stellen, daß der Kleincapitalist gerade in Prämien- und Stellagegeschäften recht ansehnliche Gewinne erzielen kann, und dürfen diese Speculationen als die eigentliche Domäne der kleineren Speculanten betrachtet werden. Mit einem Capitale von nur 500 bis 1000 Mark kann in Prämiengeschäften schon ein jährlicher Gewinn von 2000 bis 3000 Mark und mehr erzielt werden. Diese Art Speculationen haben daher offenbar für alle Capitalisten etwas Verlockendes.

Da es über den Rahmen dieses Capitels hinausgehen würde, an praktischen Beispielen die Art dieser wie anderer vortheilhafter Speculationen zu zeigen, so verweisen wir in dieser Hinsicht auf das 44. Kapitel, welches die „Lehrreichen Beispiele“ behandelt.

Es könnte noch die Frage aufgeworfen werden, welcher Capitalbesitz einen großen und welcher einen kleinen Capitalisten ausmache. Hierüber können sowohl nach örtlichen als auch geschäftlichen Verhältnissen die Meinungen verschieden sein, im Allgemeinen hat aber nur derjenige Anspruch darauf, sich als Großcapitalist zu betrachten, welcher mindestens 100,000 Mark Capital besitzt, aber in den

meisten Fällen vielmehr aufzuweisen haben muß. Zu den Kleincapitalisten sind solche zu rechnen, welche ein Capital von 1000 bis 50,000 Mark besitzen. Die Inhaber von Capitalien zwischen 50,000 und 100,000 Mark nehmen eine mittlere Stellung ein, thun aber gut, sich besonders gewagterer Speculationen zu enthalten und nach der Art der Kleincapitalisten so lange zu verfahren, bis ihr Capital wirklich zum bedeutenden Großcapitale angewachsen ist.

In Bezug auf die Vornahme von Börsenspeculationen ist noch zu bemerken, daß die meisten Bankhäuser in Bezug auf die commissarische Vornahme dieser Geschäfte vollständig die Garantien der Ehrenhaftigkeit bieten. Doch ist in allen den Fällen, in denen man nicht genau weiß, daß man es mit einem renommirten Bankinstitute zu thun hat, entsprechende Erkundigung, von Seiten der Provinzialbewohner nöthigenfalls durch ein Auskunftsbureau, am Platze, denn es giebt auch Personen, welche nur den Bankier spielen, und Winkel- und Schwindelbankinstitute gründen, bei denen man sein Geld verlieren kann.

Für alle Speculanten, welche nicht selbst tägliche Börsenbesucher sind, empfiehlt es sie übrigens, ihren Bankiers stets mehrfache Dispositionen, für rasches Steigen oder Fallen der Course u. s. w. berechnet, zu hinterlassen, um rechtzeitig Vortheile wahrnehmen und Nachtheile verhüten zu können.

39. Kapitel.

Die Irrthümer und Mißgriffe im Erwerbsleben.

Das Irren ist uns angeboren,
Und Jeder hat davon zu leiden.
Doch nur nicht gleich den Muth verloren,
Viel Irrthum lernt man auch vermeiden!

Die Irrthümer und Mißgriffe spielen im Berufs- und Erwerbsleben häufig eine verhängnißvolle Rolle, und Jeder, der den aufrichtigen Wunsch hat, zu Wohlstand zu gelangen, muß sich ernstlich mit der Art dieser Irrthümer und mit den Mitteln, sie möglichst zu vermeiden, beschäftigen.

Das Wollen des Menschen zeigt häufig einen Gegensatz zu seinem Können, und dieser kann sich im praktischen Leben nicht anders als in Form von Mißgriffen und Mißerfolgen offenbaren. Man hört deshalb, wenn Jemand in seinem Erwerbsleben irgend ein Fiasko erlitten hat, sehr häufig die Urtheile aussprechen: „Er hat sich zuviel zugemuthet, oder, „er war ein unerfahrener Neuling", oder, „er hat die Verhältnisse nicht richtig taxirt" u. s. w.

Diese Aussprüche deuten also alle darauf hin, daß zwischen den Bestrebungen und den Leistungen der Betreffenden ein Gegensatz vorhanden war, der nicht überbrückt werden konnte. Um also Mißerfolge möglichst zu vermeiden, gilt es, keinen unüberwindlichen Gegensatz zwischen dem menschlichen Wollen und Können durch unüberlegte Handlungen heraufzubeschwören und das Erreichbare als sein Ziel hinzustellen. Da nun dies bis zu einem gewissen Grade recht wohl möglich ist, so ist also der Mensch auch im Stande, eine Anzahl der verhängnißvollsten Irrthümer zu vermeiden.

Das Hauptmittel gegen dieselben ist die eigene verständige Einsicht. Wer dieselbe noch nicht besitzt, muß nothwendiger Weise eine Reihe von Fehlern begehen, und jugendliche, unerfahrene Personen oder gänzlich einsichtslose Erwachsene stehen deshalb auch mit Recht unter der Aufsicht der Eltern oder Vormünder. Von großer Wichtigkeit für das praktische Leben muß es aber doch sein, daß Jeder möglichst bald genügende verständige Einsicht sich erwirbt. Es ist deshalb zunächst die Aufgabe der Eltern, Lehrer und Lehrherrn, sowie der älteren Personen überhaupt, bei jeder passenden Gelegenheit dem heranwachsenden Geschlechte die Nothwendigkeit einzuprägen, mit Verstand und Ueberlegung zu handeln.

Befindet man sich aber einmal im Berufs- und Erwerbsleben und ist genöthigt zu selbständigem Handeln zu schreiten, so muß man durch eigene Beobachtungen eifrig seine Einsicht zu vermehren suchen.

Es geschieht dies hauptsächlich dadurch, daß man sich selbst, das heißt seine guten Eigenschaften wie auch seine Fehler und Schwächen, möglichst richtig zu erkennen bemüht ist und dem dieser Erkenntniß entsprechende Resultate gemäß seine Bestrebungen einrichtet. Man wird dadurch zu einer wohlthätig wirkenden Zurückhaltung veranlaßt, und meidet die Jagd nach dem Unerreichbaren, also die Irrthümer, bis man in seinen Anschauungen mehr geklärt und in seinen Kräften mehr gestählt ist und sich an größere Aufgaben heranwagen kann. Es ist deshalb nöthig, daß man auch seine Wirthschafts- und Vermögensverhältnisse, seine Umgebung, die Menschen, Dinge und Verhältnisse unermüdlich dahin ausforscht, ob sie unseren berechtigten Bestrebungen hinderlich oder förderlich sind.

Um Irrthümer im menschlichen Leben zu vermeiden, dazu gehört auch, daß man möglichst bald dahinter kommt, wie das Wahre vom Falschen, das Wirkliche vom bloßen Schein zu unterscheiden ist. Auf allen Gebieten des menschlichen Lebens und Strebens machen sich die Unlauterkeit, die dreiste und versteckte

Lüge so breit, daß man allerhand große und kleine Nachtheile in seinen wirthschaftlichen Angelegenheiten erleiden muß, wenn man vertrauensselig handelt. Ein gewisses, nach der Wahrheit forschendes Mißtrauen ist deshalb in allen den Fällen, in welchen man betrogen werden kann, am Platze.

Um keine verhängnißvollen Fehler zu begehen, ist es auch durchaus wichtig, sich keinen extremen Bestrebungen und Hoffnungen, aber auch keinen übertriebenen Befürchtungen hinzugeben. Diese Extreme sind schon an sich Verirrungen und müssen im praktischen Leben erst recht zu Mißerfolgen aller Art führen. Man bilde sich deshalb niemals ein, mit Leichtigkeit etwas absolut Neues schaffen oder erfinden und überhaupt große Erfolge im Handumdrehen erzielen zu können. Daraus ergiebt sich, daß, wenn man irgend einen vortheilhaften Plan entworfen hat, dessen Ausführung sozusagen kinderleicht erscheint, derselbe, häufig doch noch einen großen Fehler besitzt. Es empfiehlt sich also, solche „Pläne" mit großem Mißtrauen zu behandeln und sie wiederholt nach ihren Fehlern zu prüfen. Findet man dieselben nicht, so muß man einen Sachkenner um sein Urtheil in der Angelegenheit bitten.

Einen mächtigen Schutz gegen die Irrthümer im Leben und eine vorzügliche Stütze der vernünftigen Einsicht bietet ferner die praktische Erfahrung. Dieselbe hat allerdings die Schattenseite, daß sie gewöhnlich theuer erkauft und für sie nicht nur Geld, sondern auch Arbeit, Zeit und Reue gehörig gezahlt werden muß. Die Erkenntniß, welche sich man auf diese Weise erwirbt, hat aber die nachhaltigste Wirkung, denn die Lehren der bitteren Erfahrung befolgt man am meisten. Freilich muß man eifrig bestrebt sein, es nicht dahin kommen zu lassen, daß man durch eigene Schuld die schlimmsten Erfahrungen in Bezug auf sein Berufs- und Erwerbsleben macht.

Da wirthschaftliche Irrthümer gewöhnlich schon bald nach dem Eintritt in das selbstständige Leben begangen werden, so muß man zeitig an die Beachtung ihrer Lehren denken und gegen die Ermahnungen, welche in Mißerfolgen liegen, auch dann nicht taub sein, wenn sie keine großen Nachtheile im Gefolge haben. Jeder kleinere Mißerfolg enthält bereits eine Warnung, daß wir in dieser Richtung keine weiteren Fehler, die leicht gefährlichere Folgen nach sich ziehen können, begehen sollen.

40. Kapitel.

Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste und Nothstände.

Die kluge Vorsicht ist des Wohlstands sichrer Schutz,
Sie bietet der Gefahr fast stets erfolgreich Trutz.

Aus den meisten der bisherigen Darlegungen dieses Buches wird der aufmerksame Leser die Ueberzeugung gewonnen haben, daß es jedem Menschen, der im Vollbesitze normaler körperlicher und geistiger Kräfte ist und diese vereint mit festem und beharrlichem Streben in der rechten Weise gebraucht, mit der Zeit gelingen muß, nicht nur die zum Lebensunterhalte nothwendigen Mittel, sondern auch einen darüber hinausgehenden Ueberschuß zu erlangen.

Wir haben weiter gezeigt, wie durch geschickte und systematisch durchgeführte Sparsamkeit Capital und Vermögen erworben und sicher und Gewinn bringend angelegt werden. Wenn wir nun bei diesen Ausführungen auch bereits eine große Anzahl Vorsichtsmaßregeln empfohlen haben, so müssen wir denselben doch auch noch ein besonderes, außerordentlich wichtiges Kapitel widmen. Denn Tausende und aber Tausende von großen und kleinen Gefahren bedrohen fortwährend unser Vermögen und unseren Wohlstand, und es ist fast schwieriger, erworbenes und ererbtes Gut zu *erhalten* als solches zu *erwerben*.

Man braucht nur einen aufmerksamen Blick in das Leben zu thun, um sofort zu sehen, daß alle Menschen und natürlich am meisten Diejenigen, welche Vermögen aller Art besitzen, Verlusten und Nachtheilen ausgesetzt sind, und daß deshalb eine möglichst gründliche Belehrung über die Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste und daraus leicht entstehende Nothstände offenbar vom höchsten Werthe für die Entwickelung des Wohlstandes des Einzelnen ist.

Blicken wir auf die ungeheure Menge der Gefahren, von denen unser Vermögen und Wohlstand bedroht werden, so erscheint es allerdings als eine fast unlösbare Aufgabe, entsprechende und vor allen Dingen *genügende* Vorsichtsmaßregeln aufstellen zu können, zumal wenn man bedenkt, daß uns eine große Menge Vermögensverluste und Nothstände erstens durch *eigene Schuld*, *zweitens* durch die Schuld, Habsucht und Arglist *anderer Personen* und *drittens* in Folge *unglücklicher Zufälle* und *widriger Umstände* treffen können.

So groß und zahlreich nun aber auch ganz unstreitig diese Gefahren sind, so ist der Mensch doch auch sehr wohl im Stande, deren Verderblichkeit durch entsprechende Vorsichtsmaßregeln entweder von sich ganz fern zu halten oder doch wesentlich zu mildern.

Um sich nun mit der Art dieser der Natur der Sache nach sehr zahlreichen Gegenmaßregeln gegen Geld- und Vermögensverluste vertraut zu machen, ist eine doppelte Behandlung dieses wichtigen Themas nöthig.

Die erstere ist der Vorbereitung der Vorsicht und des Schutzes gewidmet. Sie beschäftigt sich damit, die Aufmerksamkeit auf die erwähnten Gefahren zu lenken und die Wachsamkeit des Geistes derartig zu schärfen, daß er die Größe der Gefahr möglichst bald erkennt, und rechtzeitig auf die Ergreifung entsprechender Maßregeln hingewiesen wird.

Die letztere Behandlung dieses lehrreichen Themas lehrt dagegen die praktische Anwendung der Vorsicht und des Schutzes. Sie besteht also darin, daß an einer möglichst großen Anzahl dem praktischen Leben entnommener Beispiele gezeigt wird, vor welchen Vermögensverlusten man sich am meisten zu schützen hat und wie dies in der Praxis des Lebens geschehen muß.

Treten wir zuerst der Frage näher, wie wir den Schutz gegen die unsere Erwerbs- und Vermögensverhältnisse bedrohenden Gefahren vorbereiten, so finden wir, daß dazu vor allen Dingen drei Eigenschaften unseres Geistes nothwendig sind, erstens die Umsicht, zweitens die Uebersicht und drittens die Vorsicht.

Wie auf dem Gebiete der Gesundheitspflege es ein längst anerkannter Grundsatz ist, daß Krankheiten, sofern man nur ihre Ursachen kennt, leichter zu verhüten als zu heilen sind, so ist es auch im wirthschaftlichen Leben zehn Mal leichter und hundert Mal vortheilhafter, den rechtzeitig erkannten Gefahren vorzubeugen als die Folgen derselben, wenn sie einmal eingetreten sind, wieder wett zu machen. Um sich in dieser Hinsicht aber schlimme Fälle vom Leibe halten und rechtzeitig die drohende Gefahr erkennen zu können, ist unbedingt eine eifrige und umfassende Umsicht und peinliche Wachsamkeit erforderlich.

Wer sein Geld und Vermögen gut bewahren will, muß die Augen aufthun, gegen keinerlei sein Leben und Streben berührenden Vorgänge gleichgiltig sein und darf zumal den Gefahren gegenüber nicht wie Vogel Strauß den Kopf in den Sand stecken, sondern er muß vielmehr nach jeder Richtung hin einen offenen Blick, ein wachsames Auge haben. Es gilt, Alles, was mit unserer Erwerbs-

thätigkeit in irgend einer Beziehung steht, oder in solche gebracht werden kann, also Menschen, Dinge und Zustände, der aufmerksamen Beobachtung zu unterziehen, und zu erforschen, ob und inwiefern Nutzen oder Schaden von ihnen zu gewärtigen ist. In Rücksicht hierauf müssen wir auch immer mehr Kenntnisse zu erlangen suchen und sie zu unserem Vortheile anwenden. Umsichtig sein und mit Umsicht zu Werke gehen, heißt in wirthschaftlicher Beziehung: nichts von Allem, was auf seine Erwerbsverhältnisse nützlichen oder schädlichen Einfluß haben kann, unbeachtet lassen; nicht nach Laune und Willkür, nicht mit Leichtsinn und Gleichgiltigkeit handeln, sondern sich bei seinem Thun und Lassen von der Rücksicht auf möglichen Vortheil oder Nachtheil leiten lassen, wobei natürlich auch die Gebote der Ehre und Pflicht zu beachten sind.

Bei jeder Art Erwerbsthätigkeit: in Handel und Gewerbe, im Groß- und Kleinbetrieb, in selbstständiger und abhängiger Stellung ist Umsicht eben so nothwendig als nützlich, denn alle Menschen haben Klippen zu vermeiden, an denen ihr Wohlstand scheitern kann. Je höher die betreffende Stellung, je verantwortungsvoller der Beruf und je gewagter das Unternehmen ist, ein desto größeres Maß von Umsicht wird dann natürlich von den Betreffenden auch verlangt werden müssen, wenn sie in ihren Bestrebungen Erfolge haben wollen.

Wer daher die Lösung neuer größerer Aufgaben unternehmen will, darf die Anwendung einer entsprechend weiteren und tieferen Umsicht niemals außer Acht lassen, sonst läuft er Gefahr, ungeahnten Hindernissen zu begegnen und mit seinen Plänen zu scheitern.

Aber auch bei allen gewöhnlichen Arbeiten und Bestrebungen des Berufes und des Erwerbes wende man die Umsicht gewissermaßen als eine ständige, gute Gewohnheit an, zumal auch bei untergeordneten Beschäftigungen, falls sie erfolgreich sein sollen, die Umsicht stets nöthig ist.

Ueberall, wo Mangel an Umsicht, sei es aus Nachlässigkeit oder sei es aus Unkenntniß, herrscht, da sind Mißgriffe und als deren Folge Schaden und Verlust unvermeidlich, während hingegen durch umsichtige Thätigkeit nicht allein Schaden verhütet, sondern auch direkte Vortheile erreicht werden.

Die Wahrheit dieser Sätze ist unbestreitbar, denn sie sprechen lediglich Thatsachen der Erfahrung aus und haben daher allgemeine Geltung, um allerlei Vermögensverlusten vorzubeugen.

Alle Unglücksfälle gänzlich fern zu halten, steht freilich nicht in der Macht des Menschen. Doch die Gefahren drohender Unglücksfälle wird der Umsichtige stets zu mildern wissen, indem er erstens sich möglichst bald

ein Reservecapital verschafft und zweitens die Versicherungsanstalten in der rechten Weise gegen die Nachtheile von Brandschäden, Hagelschlägen, Verkehrsunfällen, plötzlichen Todesfällen ꝛc. benutzen wird.

Indeß liegt es in der Natur der Sache, daß hier von einem unfehlbaren Universalmittel gegen jeglichen Schaden und Verlust im Erwerbsleben nicht die Rede sein kann, denn ein solches giebt es überhaupt nicht.

Wohl ist der umsichtige Mann aber in den meisten Fällen im Stande, den schlimmsten Folgen der Unglücksfälle vorzubeugen, wie wir später in einem besonderen Kapitel noch näher ausführen werden.

Es darf auch nicht außer Acht gelassen werden, daß sich dem strebsamen Manne in der allmählichen Steigerung seiner umsichtigen Thätigkeit das geeignetste Mittel darbietet, immer größere Erfolge zu erzielen und seine Erwerbsverhältnisse so günstig zu gestalten, daß der zuweilen unvermeidliche Schaden und Verlust leicht ausgeglichen wird. Diesen Weg einzuschlagen, ist eben so natur- als vernunftgemäß, gleichwie durch Kräftigung des Körpers die Widerstandsfähigkeit desselben gegen Krankheit erhöht und letztere dadurch unschädlich gemacht wird.

Wer energisch nach Erwerb strebt, darf weder nach einzelnen Erfolgen die Hände müssig in den Schooß legen, noch durch mancherlei Mißerfolge sich abschrecken lassen; er muß daran vielmehr die Wechselfälle, denen alles Menschliche unterworfen ist, erkennen und hierdurch von Neuem angespornt, beharrlich vorwärts streben und rüstig vorwärts schreiten, um eine möglichst sichere Position zu erlangen. Je klarer ihm dieses — unstreitig im höchsten Grade erstrebenswerthe — Ziel vor Augen steht, desto bereitwilliger und freudiger wird er eine umsichtige Thätigkeit von größerem Umfange entfalten, und sich auch unverdrossen durch Prüfungen hindurch kämpfen.

Diese hat sich zumal auch darin zu bekunden, daß er über den beschränkten Kreis seiner Berufs- oder Erwerbsthätigkeit hinaus seinen geistigen Blick nach jeder Richtung hin zu erweitern und das wirthschaftliche Getriebe in seinen Hauptpunkten kennen zu lernen sich bemüht. Dabei findet er Manches, was sich eben so angemessen als vortheilhaft mit der seinigen verbinden und dann planmäßig ausführen läßt. So kann er beispielsweise manche neue Erfindung und Verbesserung alter Einrichtungen bei seinem Erwerbe vortheilhaft verwenden oder in nutzbringender Weise verwerthen. Fährt er in dieser Weise fort, Vieles und Vielerlei in seine Erwerbsthätigkeit hineinzuziehen, so gewinnt diese nicht nur an Ausdehnung und Umfang, sondern auch

an Sicherheit des Bestandes und einträglichem Verdienst, so daß Schaden und Verlust von der gewöhnlichen Art keine störenden Folgen für seinen Erwerb haben können.

Durch eine derartige Steigerung seiner umsichtigen Thätigkeit erlangt er nicht blos eine Bereicherung an Sachkenntnissen, sondern findet hierbei auch Gelegenheit, mit Menschen verschiedener Berufs- und Erwerbsarten zu verkehren und hierdurch seine Menschenkenntnisse zu vermehren, sowie nützliche Lebenserfahrungen zu gewinnen. Er gewahrt da manche Personen, die es von geringen Anfängen zu Reichthum und Ansehen gebracht haben, und sucht es ihnen gleich zu thun, da er erkennt, daß es oft sehr einfache Mittel waren, mit denen jene Leute ihre großen Erfolge errangen.

Ein anderes Mal wird er mit Personen bekannt, die einst, wie man zu sagen pflegt, groß da standen, jetzt aber herabgekommen sind. Die Schuld an derlei Mißgeschick wird gewöhnlich wiederholten harten Schicksalsschlägen zugeschrieben, was aber in den meisten Fällen nicht zutrifft, indem solche Leute durch ihre eigenen Fehler gewöhnlich zu Grunde gingen.

Aus zahlreichen Beispielen der letztern Art, die einer genauen Untersuchung unterzogen worden sind, kann man nicht allein lernen, daß und worin gefehlt wurde, sondern auch, wie die begangenen Fehler leicht hätten vermieden werden können. Solche zwar einfache und alltägliche Beispiele verdienen sehr wohl, theils zur Nachahmung, theils zur Warnung beherzigt zu werden, weil sie, unmittelbar aus dem Leben gegriffen, auf Entschließung und Handlungsweise dessen, der nach Erwerb strebt, mehr als bloße Lehren heilsam einzuwirken geeignet sind.

Wer in solcher Weise sein ernstes Streben, das vorher bezeichnete Ziel zu erreichen, bethätigt, wird sich schon auf dem Wege dahin für seine Mühe reichlich belohnt fühlen. Durch die mit der Umsicht verbundene Beobachtung des Lebens und Treibens wird sein Blick geschärft und der Umsichtige befähigt, Menschen und Dinge zu sehen, wie *sie sind*, nicht wie sie scheinen; sein Verstand entwickelt sich in gleichem Maße, wie er an Kenntniß des Lebens zunimmt, sein Urtheil wird immer klarer und zutreffender, sodaß er schnell und richtig zu urtheilen im Stande ist.

So erhält er eine wahrhaft bildende, zum Glücke führende Erziehung durch das Leben für das Leben, wobei er das erlernt, was man aus Büchern allein nicht lernen kann: praktische Klugheit. Diese befähigt ihn, in jedem einzelnen Falle diejenigen Mittel und Wege leicht aufzufinden, welche am besten geeignet sind, sowohl Nutzen zu fördern, als auch Schaden zu verhüten.

Hat nun der nach Erwerb strebende Mann seine Erwerbsverhältnisse auf die angedeutete Weise durch umsichtige Thätigkeit möglichst vortheilhaft zu gestalten sich bemüht, dann liegt ihm ob, das Resultat seiner Bemühung zu ermitteln. Hierzu bedarf er einer vollständigen und klaren Uebersicht über seine Erwerbsverhältnisse, deren Aufstellung und Benutzung ebenfalls als Vorbeugungsmittel gegen Mißgriffe und Unglücksfälle zu betrachten sind. Sämmtliche Bestandtheile seines Erwerbs, alle Gegenstände und Verhältnisse desselben sind einer eingehenden Prüfung auf ihren Werth zu unterziehen und muß bei jedem einzelnen derselben auf Grund der bisherigen Erfahrung festgestellt werden, ob und in welchem Grade er sich vortheilhaft, nutzlos oder gar nachtheilig für den Erwerb erwiesen hat. Hierdurch gewinnt der Prüfende zunächst sichere Anhaltspunkte für sein ferneres Verhalten; er erkennt, woher ihm Gefahr eines Verlustes droht und kann sich bei Zeiten dagegen schützen, indem er Alles, was sich als unvortheilhaft erwiesen hat, aufgiebt, dagegen seine Thätigkeit in verstärktem Maße dahin richtet, woher Gewinn zu erwarten ist. Sodann erhält er durch diese Inventur in Verbindung mit den Ergebnissen seiner Bücheraufzeichnungen genaue Kenntniß von dem gegenwärtigen Stande seiner Erwerbsverhältnisse und kann hiernach bestimmen, wie er sich bei seinen Ausgaben zu verhalten hat, ob und wieviel er an Ersparnissen zum Reservekapital hinzufügen kann. Die Inventuraufnahme muß in gewissen Zwischenräumen wiederholt und das jedesmalige Ergebniß derselben mit dem der vorhergehenden verglichen werden, um daraus zu ersehen, ob der Erwerb im Fortschreiten begriffen ist oder Rückschritte macht. Was sich aber auch als Resultat herausstellen mag, in jedem Falle ist Vorsicht nöthig.

Wie man im Leben überhaupt bei all' seinem Thun und Lassen niemals die Vorsicht, den wichtigsten Theil der praktischen Klugheit, außer Acht lassen darf, will man nicht Gefahr laufen, an Gesundheit oder Vermögen Schaden zu leiden, so ist sie auch auf dem Gebiete des Erwerbslebens, als eigentliches Vorbeugungsmittel gegen Mißgriffe und Unglücksfälle, durchaus nothwendig. Hier kann sie jedoch nur in Verbindung mit Umsicht und Uebersicht sich wirksam erweisen. Wer eifrig nach Erwerb strebt, ist zunächst durch praktische Anwendung seines gesunden Menschenverstandes und durch umsichtige Thätigkeit gleichzeitig bemüht, seinen Nutzen zu fördern, Schaden zu verhüten und das erstrebte Ziel zu erreichen. In wie weit ihm aber dies gelungen ist, erkennt er erst aus einer vollständigen und klaren Uebersicht, die ihm das Resultat seiner Bemühung im Einzelnen wie im Ganzen vor Augen führt.

Nun erst vermag er zu beurtheilen, wo und weshalb Vorsicht nöthig ist, die er fortan durch eingehende Prüfung und reifliche Erwägung dessen, was unter den gegebenen Umständen zu thun und zu unterlassen ist, mit steter sorgfältiger Beachtung der möglichen Folgen zu bethätigen hat. Sie ist jederzeit und überall, in günstiger wie in ungünstiger Lage ebenso nützlich als nothwendig, in letzterer besonders, namentlich da, wo eine Veränderung, sei es der Erwerbsthätigkeit oder des Wohnortes, geplant wird, dringend erforderlich. Bei mangelnder oder ungenügender Vorsicht kann ein solcher Schritt leicht verhängnißvoll werden. Daher müssen die Gründe, welche zu einer Veränderung der Erwerbsthätigkeit, des Berufes oder des Wohnorts zu nöthigen scheinen, — wie Unannehmlichkeiten (Aerger und Verdruß), Beschwerlichkeit, ungenügender Verdienst oder Rückgang des Erwerbs — sowie die Unterhaltsmittel, resp. die Vermögensverhältnisse einer genauen Prüfung unterzogen werden.

Für den Vorsichtigen kommen die beiden ersten Gründe gar nicht in Betracht, weil im Erwerbsleben nicht Annehmlichkeit oder Bequemlichkeit, sondern die Nützlichkeit allein maßgebend sein muß. Aber auch die beiden letzteren können nur dann als entscheidend gelten, wenn die Gewißheit vorhanden ist, daß mit der Veränderung zugleich auch eine Verbesserung herbeigeführt wird. Ist das zweifelhaft, dann gebietet die Vorsicht, die bestehenden Verhältnisse nicht preiszugeben, sondern mit erneuerter Kraftanstrengung eine Besserung derselben zu versuchen. Zuvörderst wären die Ursachen des Mißerfolges zu erforschen und zu untersuchen, ob und wie sich diese beseitigen lassen; ist dies nicht möglich, so dürfte sich vielleicht eine Verbindung mit anderen Erwerbszweigen oder allmählicher Uebergang zu einer vortheilhaftern Erwerbsthätigkeit als zweckmäßig erweisen.

Es wäre jedoch ein Irrthum, die Vorsicht zu einer hemmenden Schranke der Erwerbsthätigkeit zu machen. Weit entfernt, die freie Bewegung der letztern irgendwie einschränken zu wollen, bezweckt die Vorsicht vielmehr, den günstigen Erfolg derselben auf jede Weise zu fördern, zunächst dadurch, daß sie Mißgriffen und Unglücksfällen nach Möglichkeit vorbeugt. Ihr beständiger Mahnruf: „Bedenke die Folgen!“ lehrt einerseits, den Blick über den flüchtigen Moment der Gegenwart hinaus auf die Zukunft zu richten, daher auf einen Nutzen zu verzichten, der früher oder später Schaden nach sich zieht, andrerseits aber auch, wenn ein Vortheil in der Zukunft winkt, weder Mühe, noch Kosten in der Gegenwart zu scheuen, um ihn zu erlangen. Indeß lassen sich die Folgen nicht immer übersehen, und selbst der vorsichtigste Mann kommt bisweilen in die Lage, zu „wetten und zu wagen“; er thut

dies jedoch nur mit einem gewissen Bruchtheil seines Vermögens oder Erwerbs. Niemals aber wird er Alles auf eine Karte setzen, davor warnt die Vorsicht nachdrücklich.

Als Beweis dafür, daß diese Warnung vollkommen berechtigt ist, können Beispiele in Menge dienen, von welchen hier eins aus der Geschichte der Neuzeit anzuführen genügen mag. In den sogen. Gründerjahren (1872 bis 1874), wo zahlreiche Aktienunternehmungen gegründet wurden, betheiligten sich Personen der verschiedensten Stände, Berufs- und Erwerbsarten an den damaligen höchst schwungvollen Aktiengeschäften. Die Klugen und Vorsichtigen thaten dies nur mit einem Theile ihres Vermögens und zogen sich mit dem erlangten Gewinn in Sicherheit zurück. Diejenigen hingegen, die sich und ihr ganzes Vermögen der Spekulation ausschließlich zuwandten, gewannen freilich große Summen und wurden immer reicher, da sie aber immer wieder Alles riskirten, verloren sie zuletzt Alles und zogen viele Andere, die ihnen ihre Ersparnisse anvertraut hatten, in ihren Sturz und in ihr Verderben mit hinein.

Ueberall, wo es sich um Existenzfragen handelt, wo Alles auf dem Spiele steht, da ist also die größte Vorsicht geboten. Deshalb ist es in solchen Fällen, wie die oben erwähnten, wo entscheidende Schritte gethan werden sollen, deren Folgen sich nicht übersehen lassen, dringend nöthig, mit ebenso viel Umsicht als Vorsicht zu Werke zu gehen, um die geeignetsten Mittel zur Abhilfe ausfindig zu machen.

Nicht minder als in ungünstiger Lage ist Vorsicht bei günstiger Gestaltung der Erwerbsverhältnisse unerläßlich nothwendig. Während sie dort auf einzelne gefahrdrohende Punkte besonders hingelenkt wird, erstreckt sie sich hier auf die gesammte Erwerbsthätigkeit in ihrem ganzen Umfange, um darüber zu wachen, daß dieser normale, gesunde Zustand fortdauere und durch nichts gestört werde. Sie achtet darauf, daß Alles unterbleibe, was früher oder später Schaden und Verlust verursachen kann. Da aber der beste Schutz gegen diese Uebel in der möglichst günstigen Gestaltung der Erwerbsverhältnisse liegt, so wirkt sie darauf hin, daß alles Dasjenige geschehe, was diese herbeizuführen geeignet ist. Solche wohlthätige, gleichzeitig Schaden verhütende nnd Nutzen fördernde Wirkungen erzeugt die Vorsicht durch ihren beständigen, zur treuen und regelmäßigen Pflichterfüllung aneifernden Mahnruf: „Bedenke die Folgen!"

Läßt sich diese Mahnung nicht vernehmen, herrscht keine Vorsicht, so denkt man eben auch nicht an die Folgen seiner Handlungen und Unterlassungen. Bald stellt sich dann Sorglosigkeit ein und mit ihr Nachlässigkeit, Mangel an umsichtiger Thätigkeit und an Uebersicht, Ueberschreitung des rechten Maßes in den

Ausgaben u. s. w. Die Folgen hiervon, Schaden und Verlust, lassen nicht lange auf sich warten, denn abwärts geht's schneller als aufwärts, wie zahlreiche Beispiele aus dem Leben zur Genüge beweisen.

Mit einem Worte: Vorsicht ist die Stütze jeder erfolgreichen Erwerbsthätigkeit, die unerläßliche Bedingung für den Bestand und die gedeihliche Entwickelung derselben. Mit Recht sagt ein Sprichwort: „Vorsicht ist die Mutter der Weisheit"! Die Vorsicht führt zur Weisheit, zu verständiger und vernünftiger Denk- und Handlungsweise, was unter allen Umständen zum Nutzen gereicht. Der vorsichtige Mann hat stets einen offenen Blick für die Zukunft, läßt sich nie von der Gegenwart beherrschen, wird im Glück nicht übermüthig, nicht muthlos und verzagt im Unglück, bewahrt stets die Selbstbeherrschung. Nur ein solcher Mann besitzt die Ausdauer und Beharrlichkeit in der Entfaltung einer umsichtigen Thätigkeit, welche nöthig ist, um ein noch in der Zukunft liegendes Ziel zu erreichen. Wer daher sein Streben nach Erwerb von günstigem Erfolge gekrönt sehen will, eigne sich die Tugend der Vorsicht an.

Bevor wir uns nunmehr der Aufgabe entledigen, an einer großen Anzahl von dem praktischen Leben entnommenen Beispielen über die wichtigsten Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste und Nothstände eine mannigfaltige Belehrung zu geben, müssen wir darauf hinweisen, daß in denselben zum großen Theile werthvolle Ergänzungen zu den meisten der bisherigen Abschnitte der „praktischen Erwerbslehre" zu erblicken sind. Es ist dies zumal für diejenigen Kapitel der Fall, welche die Klugheitsregeln im Erwerbsleben, die Gründung und Leitung eines Unternehmens, den Kauf und Verkauf, den Rechtsschutz, die Geld- und Creditangelegenheiten, die Capitalanlage und die Speculationen behandeln.

Vieles, was wir bereits dort sagten, war ja schon eine Belehrung über die Vermeidung von Vermögensverlusten, und was wir nun hier weiter ausführen, enthält in loser Reihenfolge eine möglichst große Anzahl von besonderen Fällen des praktischen Lebens, in denen gezeigt wird, wann und wie entsprechende Vorsichtsmaßregeln ergriffen werden müssen, um sich vor Schaden zu bewahren.

Wir werden dabei die erfreuliche Beobachtung machen, daß, so große Nachtheile uns auch durch eigene Schuld oder Habsucht und Böswilligkeit anderer Personen oder durch von einer Naturgewalt verursachte Unglücksfälle erwachsen können, wir dennoch im Stande sind, durch eifrige und umsichtige Wachsamkeit die meisten Verluste von uns fern zu halten oder doch in ihren Folgen wesentlich zu mildern. Freilich müssen wir, um eine solche

Wachsamkeit zu üben, auch der Mahnung: „Immer auf dem Posten"! eingedenk sein.

Schon der gewöhnliche Geschäftsverkehr legt uns sehr häufig die Pflicht auf, einem Andern von einer Thatsache *Nachricht zu geben*, dergestalt, daß uns schon das bloße Schweigen Vermögensnachtheile bringen kann.

Wenn z. B. ein Gläubiger seine Forderung überträgt (cedirt), so kann der Schuldner dem bisherigen Gläubiger so lange zahlen oder gegen denselben zur Gegenrechnung geeignete Forderungen geltend machen, als der Schuldner nicht von der Cession Nachricht erhalten hat. Versäumt mithin der Erwerber der Forderung (der Cessionar), den Schuldner von der Cession in Kenntniß zu setzen, so kann der ursprüngliche Gläubiger so lange immer noch die Schuld, die ihm nicht mehr gehört, einziehen.

Haben Eheleute in einem Staate, wo eheliche Gütergemeinschaft gesetzlich besteht, durch Vertrag vor der Ehe die Gütergemeinschaft ausgeschlossen, ohne die gesetzlich vorgeschriebene Bekanntmachung in den Zeitungen, bezw. bei Kaufleuten die Eintragung der Ausschließung der Gütergemeinschaft in das Handelsregister zu veranlassen, so hat die Ausschließung der Gütergemeinschaft denjenigen Gläubigern gegenüber keine Geltung, denen thatsächlich die geschehene Ausschließung der Gütergemeinschaft bei dem Abschluß der ihre Forderungsrechte begründenden Geschäfte nicht bekannt gewesen war. Verfällt unter diesen Umständen beispielsweise der Ehegatte in Concurs, so hat allerdings nicht die Concursmasse, wohl haben aber diejenigen Concursgläubiger, denen die Ausschließung der Gütergemeinschaft *unbekannt* gewesen, einen Anspruch auf das vorbehaltene Vermögen der Ehefrau.

Der Inhaber einer durch Bürgschaft gesicherten Forderung, welchem der Schuldner daneben auch genügende Sicherheit durch Pfandbestellung gewährt hat, wird seines Rückgriffsrechts gegenüber dem Bürgen verlustig, wenn er bei eintretendem Concurs des Schuldners es fahrlässiger Weise unterlassen hat, sein Pfandrecht bei der Concursmasse *anzumelden* und wenn er so den Verlust des letzteren herbeigeführt hat.

Ganz besondere Bedeutung hat im Handelsverkehr der Grundsatz, daß *Stillschweigen des Kaufmanns* wie des betreffenden *Mitcontrahenten* nach dem deutschen Handelsgesetzbuch und nach den meisten Gesetzgebungen überhaupt, *als Genehmigung gilt*. Das deutsche Reichsgericht entschied in einem Urtheil vom 19. November 1881 dahin: Da das Schweigen im Handelsverkehr (häufig auch im gewöhnlichen Geschäftsverkehr) nur

entweder im Sinne des Einverständnisses oder der böswilligen Nicht-erfüllung einer Pflicht, sich zu erklären, gedeutet werden könne, so solle das erstere in der Regel angenommen werden. Falls also nicht etwa die Möglichkeit einer Zögerung anzunehmen sei, müsse man das Schweigen regelmäßig als Einverständniß auffassen.

Die Gerichtspraxis hat in fast allen Culturländern noch folgende Sätze für den Geschäftsverkehr festgestellt: Die Annahme und das Behalten von mit Preisrechnung übersandten Waaren enthält in der Regel eine Genehmigung der Höhe des Preises.

Eine Geschäftsausführung gilt ferner als gebilligt, wenn der Bericht darüber längere Zeit ungerügt gelassen wird.

Das Behalten der Emballage einer Waarensendung gilt als Kauf derselben, sofern sie in der Factura zu Kauf offerirt, resp. der Preis der Emballage besonders notirt war.

Die widerspruchslose Annahme einer Factura gilt dagegen nicht als Genehmigung, wenn der Inhalt der Factura mit früheren Abreden in Widerspruch steht.

Nach dem deutschen Handelsgesetzbuch, welches in dieser Hinsicht mit den meisten ausländischen übereinstimmt, gelten noch folgende ausdrückliche Regeln:

Das Schweigen des Ehemanns, welcher weiß, daß seine Frau Handel treibt, gilt als Einwilligung.

Aus dem Schweigen des Principals, welcher bereits bei Ertheilung der Procura oder der Vollmacht wußte, daß der Procurist oder Handlungsbevollmächtigte noch nebenbei Geschäfte treibt, wird bei längere Zeit fehlendem Widerspruch die Genehmigung gefolgert.

Bei bestehender Geschäftsverbindung wird aus dem Schweigen auf einen übersandten Auftrag dessen Uebernahme entnommen.

Beim Verkauf einer Waare auf Besicht oder Probe wird aus dem Schweigen des Käufers (auf die Aufforderung, sich zu erklären, bezw. bis nach Ablaufe der Frist) auf Genehmigung geschlossen.

Bei übersendeten Waaren gilt das Schweigen, bezw. die unterlassene sofortige Rüge als Verzicht auf Einreden wegen Mängel. Ueberall gilt ferner das Stillschweigen als Genehmigung: bei einer schon bestehenden Geschäftsverbindung, wenn eine Offerte gemacht wird; wenn das Schweigen in einer Weise geschieht, daß dadurch der Schweigende die Vortheile einer ungewissen Lage der Verhältnisse für sich ausbeuten würde, wenn man nicht seine Genehmigung annähme; wenn das Schweigen eine Verletzung von Treu' und Glauben des Geschäftsverkehrs enthält.

Im Handel wie im Geschäftsverkehr überhaupt soll Klarheit herrschen und Treu' und Glauben erheischen eine offene Aussprache,

um nicht durch Stillschweigen die gegenseitigen Beziehungen zu verwirren und hinterlistigen Manövern Thür und Thor zu öffnen.

Im Uebrigen und in Ermangelung einer bestehenden Geschäftsverbindung ist Niemand gehalten, auf die zahlreichen, oft lästigen Zusendungen zu antworten oder auch nur unaufgefordert eingetroffene Gegenstände aufzubewahren. Glaubt aber ein Kaufmann durch Stillschweigen die Gunst eines etwaigen Zweifels für sich ausnutzen zu dürfen, so ist dies keine erlaubte Geschäftspraktik, sondern eine Unbilligkeit gegenüber dem Andern und moralisch verwerflich, weshalb hier das Präjudiz der Genehmigung Platz greift. Es ist leicht begreiflich, daß wir sehr oft in Vermögensverluste gerathen, wenn das Recht uns eine Genehmigung aufzwingt, in Fällen, in denen wir vielleicht das Gegentheil gewollt haben und deshalb ist die unscheinbare Antwort-Pflicht von höchster Bedeutung im Geschäftsverkehr, um Schaden abzuwenden.

Auch die Verabsäumung der so oft vom Gesetz geforderten Erkundigungspflicht führt Vermögensnachtheile herbei und setzt uns ins Verschulden. Es gilt die Regel: Niemand kann einen Schaden ersetzt verlangen, der durch eine gehörige Erkundigung nach den betreffenden Personen, Verhältnissen oder Zuständen vermieden worden wäre, falls nur die Unterlassung einer Erkundigung als Fahrlässigkeit zuzurechnen ist.

So hat beispielsweise ein Agent seinem Auftraggeber gegenüber, wenn der Agent für diesen an einem anderen Handelsplatz Waaren absetzen soll, die Pflicht, die Creditwürdigkeit der Abnehmer zu erforschen, wenn er nicht gegen baare Zahlung abschließen soll. Denn der Auftraggeber will, wie anzunehmen ist, nur an zahlungsfähige Abnehmer verkaufen, und er darf erwarten, daß sein Agent, dem er die Vertretung seines Interesses anvertraut hat und auf den er sich verlassen muß, auch die Creditwürdigkeit der Abnehmer prüft und auch Bericht darüber erstattet, bei Meidung des Schadenersatzes. Demgemäß hat der Agent über die Persönlichkeit und den Charakter des Käufers, seine größere oder geringere Solidität, über die ihm zur Verfügung stehenden eigenen und fremden Geldmittel, über die Art und das Ergebniß seines bisherigen Geschäftsbetriebes Erkundigungen anzustellen.

Besondere Vorsicht, resp. entsprechende Erkundigungen nach den betreffenden Vermögens- und Wirthschaftsverhältnissen erfordern auch die mit Verwandten abzuschließenden Kauf- und Pfandverträge, da selbige nach den meisten Gesetzgebungen der Anfechtbarkeit unterliegen, wenn nachgewiesen werden kann, daß diese Verträge zum Nachtheil der Gläubiger des einen Contrahenten abgeschlossen

wurden. So sehr man auf der einen Seite die Berechtigung einer solchen Gesetzesklausel in Hinblick auf böswillige Schuldner anerkennen muß, so nachtheilig ist dieselbe doch auch für die Verwandten, welche einem ihrer Angehörigen namhaften Credit gewährten und dafür erst später, wenn sie den Bankerott des Verwandten befürchten, Deckung beanspruchen. Das Verfahren, welches keiner Anfechtbarkeit unterliegt, hat daher in solchen Fällen darin zu bestehen, daß man sich vor der Gewährung des betreffenden Darlehens schon Deckung verschafft und nicht erst kritische Zeiten abwartet.

Da die Anstellung von nöthigen Ermittelungen in Bezug auf die Creditwürdigkeit der fraglichen Personen für den Einzelnen oft schwierig ist und resultatlos verlaufen würde, so hat der Geschäftsverkehr in den Auskunfts-Bureaux eine Einrichtung hervorgebracht, die jenem Zwecke dient.

Diese Institute sind nothwendig und zweckmäßig, vorausgesetzt, daß die Leiter derselben die Eigenschaften moralischer Unbescholtenheit, großer Menschen- und Geschäftskenntniß und einer sicheren pekuniären Lage darbieten. Nur unter diesen Bedingungen bilden die Auskunfts-Bureaux einen Schutz der Credit-Gewährung.

Unter den Voraussetzungen achtbarster Persönlichkeit, gediegener geschäftlicher Kenntnisse und Erfahrung, sicheren Urtheils des Inhabers und seiner Vertreter ist das Auskunftsbureau bei umfassendem Betriebe heute ein wesentlicher Factor in unserem ganzen geschäftlichen Leben geworden.

Es muß indessen auch darauf aufmerksam gemacht werden, daß bei der Leichtigkeit, mit welcher man die Offerte machen kann, über Credit-Verhältnisse Auskunft ertheilen zu wollen, auf diesem so mächtigen und verantwortungsvollen Gebiete auch zweifelhafte und bedenkliche Unternehmungen gegründet worden sind, obschon sie sich mit „Silberner Medaille", „ehrenden Anerkennungen" „Genehmigung der Regierung" u. s. w. einführen und „über kaufmännische Tugend zu wachen und dem Rechte Schutz zu gewähren," vorgeben. Solche Auskunftsbureaux, deren Leiter manchmal sogar wegen Unterschlagung und Vergehen gegen das Eigenthum vorbestraft sind, haben regelmäßig für die Hülfsarbeit ein schlecht besoldetes Personal angestellt, welches von demselben moralischen Werthe ist, wie der Principal.

Andere Auskunftsbureaux ferner, die in ihren Prospekten oder Geschäftsplänen auf den „streng privaten Charakter der Auskunft" hinweisen und diese nur zum „ausschließlichen Gebrauch des Abonnenten" gewähren, sowie sich „Unverantwortlichkeit für die Folgen, wie für die Verluste" vorbedingen, können schwerlich etwas Ge-

nügendes leisten. Denn wozu diente ein solches Bureau, wenn man sich weder auf seine Auskunft beziehen, noch es jemals für die Auskünfte haftbar machen dürfte? Es würde dann noch weniger leisten als ein Privatmann oder Geschäftsfreund, den man um eine Auskunft ersucht. Beiläufig bemerkt, kann der Ausschluß der Verantwortlichkeit dennoch die Haftpflicht der Auskunftsbureaux für falsche oder arglistige Auskünfte nicht beseitigen, denn die Auskunftsbüreaux sind gerade wegen ihres berufmäßigen Charakters zu einer außerordentlichen Sorgfalt in Bezug auf Ausforschungen und Mittheilungen verpflichtet. Namentlich hat das Auskunftsbureau jede Fahrlässigkeit in der Auswahl des Personals, bei welchem die Erkundigungen eingezogen werden, zu vertreten und mit Recht. Denn die Auskünfte der berufsmäßigen Auskunftsanstalten repräsentiren ihrer Tendenz gemäß etwas ganz Anderes als die Gefälligkeitsauskunft eines Geschäftsfreundes oder eine ertheilte Referenz. Anstatt des rein privaten, vertraulichen Charakters der letztgenannten Erklärungen haben diejenigen der Auskunftsbureaux einen offiziellen oder doch offiziösen Charakter und sie können diesen nicht dadurch abstreifen, daß sie keine Verantwortlichkeit für die Wahrheit der Auskunft und für durch diese verursachte Vermögensverluste übernehmen wollen. Denn es ist gerade Inhalt und Zweck dieser Organisationen, etwas mitzutheilen, worauf man sich verlassen kann. Sonst dürfte jeder Abonnent mit Recht fragen, wofür er denn sein Geld bezahlt, wenn das berufsmäßige Auskunftsbureau noch weniger leisten will, als der unbezahlte Geschäftsfreund.

Der Sinn und Zweck dieser Anstalten ist, eine möglichste Sicherung gegen Vermögensverluste und eine Säuberung des Creditwesens, eine Consolidirung des kaufmännischen Betriebes zu schaffen und darin beruht ihr öffentlicher Charakter.

Manche Auskunftsbureaux suchen ihre Dienste dadurch zu vervollkommnen, daß ihre Abonnenten gegen böswillige und säumige Schuldner geschützt werden sollen, indem letztere in die sogenannte schwarze Liste aufgenommen werden, welche jedem Abonnenten zur Information und Warnung zugestellt wird.

Von anderen Auskunfsbureaux werden zum Schutz gegen ungehörige Ausbeutung des kaufmännischen Credits Mahnbriefe im Auftrage der Abonnenten an deren Schuldner gerichtet und falls diese erfolglos bleiben, dann geschieht die Aufnahme in die schwarze Liste. Soche Verzeichnisse sind nützlich und dienen berechtigten Interessen, wenn sie unparteiisch, gewissenhaft und auf Grund untrüglicher Erkundigungen aufgestellt werden und nicht etwa beabsichtigen, einen rechtswidrigen Zwang und unerlaubten Druck auf den Schuldner auszuüben.

Von größter Wichtigkeit ist die Crediterkundigung in Bezug auf den immer größere Ausdehnung gewinnenden Exporthandel. Hier pflegen häufig die Consulate um Auskünfte angegangen zu werden, jene sind aber nur in seltenen Fällen im Stande, wirklich brauchbare Auskünfte zu liefern. Wenn nun schon das Creditgeben im Inland große Vorsicht erfordert, um so größer muß dieselbe überseeischen Geschäften gegenüber angewandt werden, deren Creditwürdigkeit gewöhnlich viel schwieriger zu controlliren ist.

Da nun ohne Zweifel der Exporthandel aller namhaften Culturländer auf immer größere Ausbreitung angewiesen ist, so ist hier mehr als je ein kluger Rathgeber, ein vorsichtiger Warner gegen die drohenden Gefahren, nöthig. Allein sollen oder müssen die Consuln Auskunft ertheilen? Sind sie die Bestbefähigten dazu, und wie verträgt sich das Auskunftgeben mit ihrer Stellung? Eine ausdrückliche Verpflichtung hierzu existirt allerdings für die Consuln nicht und die Befähigungsfrage anlangend, so ist der Berufsconsul kein Kaufmann und er müßte sich auf seinen Assistenten für Handel und Gewerbe verlassen; der Wahlconsul freilich ist regelmäßig ein Angehöriger des Handelsstandes und steht einem Geschäftsfreunde gleich, nur daß seine Auskunft der höheren Autorität wegen um so gefährlicher bei Irrthümern wirken kann. Verträgt sich die Auskunftsertheilung mit der offiziellen Stellung eines Consuls? Freilich darf er uns vor Vermögensverlusten bewahren, vor notorischen Schwindlern warnen, Thatsachen berichten; aber er hat doch nicht den eigentlichen Beruf in seiner Stellung und kraft seines Amtes sich mit der geschäftsmäßigen Auskunftsertheilung über die Creditwürdigkeit aller betreffenden Geschäfte zu befassen und so bleibt dem Exporthandel treibenden Fabrikanten, falls er nicht durch Vermittlung eines erfahrenen Exporteurs arbeiten will, der in dem betreffenden Ausland seine langjährigen Verbindungen und sicheren Erfahrungen hat, nur der gewöhnliche Weg, sich an ein Auskunftsbureau zu wenden, dessen Respectabilität und kaufmännische Tüchtigkeit über allem Zweifel steht.

Da nun hier, wie überall, falsche oder ungenügende Auskünfte die Ursache großer Vermögensbeschädigung sein können, so ist die höchste Vorsicht bei der Auswahl der als Kenntnißquelle zu benutzenden Auskunftsbureaux dringend anzurathen, wobei die obengedachten Momente der moralischen Unbescholtenheit des Leiters, seiner kaufmännischen Tüchtigkeit und eines weitverzweigten Geschäftskreises von entscheidender Bedeutung sind.

Neuerdings sind da und dort auf dem Gebiete des Auskunftswesens auch Vereinigungen aufgetreten, die auf das Princip der Gegenseitigkeit gegründet sind. Nachdem sich innerhalb der verschiedenen

Fachverbände, wie in dem Buchhandel, der Papierfabrikation ꝛc. Vereine zur gegenseitigen Unterstützung und Auskunft in Creditsachen gebildet haben, begannen zu Anfang der achtziger Jahre Vereine aufzutreten, welche alle Kaufleute insgesammt zum Beitritt aufforderten, die unter den Mängeln und Schäden der Creditgewähr zu leiden haben.

So haben sich z. B. in vielen Städten Deutschlands eine Reihe von Vereinen gebildet, welche sich „Creditreform-Vereine“ nennen und welche als statutenmäßigen Zweck angeben: ihre Mitglieder gegen geschäftliche Verluste möglichst zu schützen, durch den Druck der Vereinigung alte und zweifelhafte Ausstände ohne wesentliche Kosten für Gläubiger und Schuldner einzukassiren, eine sorgfältige und zuverlässige Auskunftsertheilung auf dem Princip der Gegenseitigkeit von Verein zu Verein herzustellen und durch die Gesammtwirkung der Vereinsthätigkeit eine allgemeine Reform der Creditverhältnisse anzubahnen. — Dies sind gewiß löbliche Zwecke, nur fragt es sich, ob die Kräfte der Vereine dazu ausreichen, um sie alle genügend zu erreichen. Dies ist nun kaum anzunehmen, weshalb dringend empfohlen werden muß, nicht etwa im Vertrauen auf solche Creditreform-Vereine die üblichen Vorsichtsmaßregeln bei der Creditgewährung zu vergessen. Wenn jene Vereine ihre Mitglieder durch vertrauliche Mittheilungen gegen geschäftliche Verluste möglichst zu schützen bestrebt sind, so kann der Verein doch nur vertrauliche Mittheilungen machen, wenn sie ihm von einzelnen Vereinsmitgliedern anvertraut sind und es ist bekannt, wie wenig Geneigtheit beim Kaufmann vorherrscht, seine geschäftlichen Beziehungen und Verhältnisse an Andere zu offenbaren. Nur wenn ein Kunde am Rande des Bankerotts steht und wenn das mittheilende Geschäftshaus jede Hoffnung auf eine fernere Verbindung mit ihm aufgegeben hat, wird es Eröffnungen machen. Eine kaufmännische Auskunftsertheilung auf Grund des Gesellschafts- und Gegenseitigkeitsprincips dürfte daher überhaupt als ungenügend erscheinen. Derartige Vereine können wohl eine berufsmäßige Auskunftsertheilung guter Bureaux unterstützen und controliren, aber nicht gut die verantwortliche Last der Auskunftsertheilung selbst auf sich laden. Dafür fehlt ihnen der nöthige Apparat und auch die Zeit, welche in dem erforderlichen Maße selbst bei den gewissenhaftesten Mitgliedern niemals vorhanden ist.

Dem böswilligen oder säumigen Schuldner wollen Creditreform-Vereine dadurch beikommen, daß die Mitglieder ein gemeinschaftliches Bureau besitzen, dem sie alle jene Rechnungen zum Eincassiren übergeben, die sie selbst trotz mehrfacher Aufforderung

nicht bezahlt erhielten. Von Seiten des Vereins-Bureaus werden die betreffenden Schuldner dann unter Hinweis auf den Zweck des Vereins ersucht, ihre Schuld zu regeln; bleibt diese Aufforderung ohne Erfolg, so erhalten sie nach 14 Tagen eine zweite Aufforderung und bleibt auch diese erfolglos und macht der Schuldner keine Einwendung gegen die Richtigkeit der Forderung, ist ferner der Schuldner nicht dafür besorgt, eine Verständigung mit seinem Gläubiger herbeizuführen, sei es durch Abzahlung oder durch das Versprechen einer solchen, bekundet er überhaupt durch sein Verhalten, daß er nicht bezahlen will, dann wird er in die Liste der schlechten Bezahler eingeschrieben und diese Liste allmonatlich den Mitgliedern zugesandt. — Dies Verfahren ist mithin dasselbe, welches bereits einige Auskunftsbureaux ꝛc. angewandt haben, oder wie es der „Schutzverein" zu Berlin in Anwendung gebracht hat, bei welchem von seinem Bestehen bis April 1884 an 92000 M., im Geschäftsjahr 1883/84 allein 10000 M. unsichere Außenstände angemeldet worden sind, von denen mindestens 15 % gerettet wurden; mehr noch wurde in Folge des Eingreifens des Vereins direkt bezahlt.

Immerhin mag man einem solchen Creditreform-Verein beitreten, zumal er aufrichtig auf eine Säuberung des Creditwesens im gegenseitigen Interesse bedacht ist. Nur darf man sich nicht zu viel von solchen Vereinigungen versprechen, sie entbinden keineswegs von der Pflicht eigner Vorsicht und Wachsamkeit. Die von dem Credit-Reform-Verein ertheilten Auskünfte werden auch oft unzulänglich sein und auch das Incasso-Verfahren wird häufig versagen, denn ein böswilliger Schuldner macht sich oft nicht viel aus seiner Aufnahme in die schwarze Liste.

Das Mahnverfahren von Seiten eines Credit-Reform-Vereins kann zuweilen auch bedenkliche Folgen haben, sowohl für den Verein, wie für den Schuldner. Letzterer mag es nicht angemessen finden, sich vor dem Verein zu verantworten und die zweite Aufforderung würde schon durch die darin enthaltene Drohung noch weniger geeignet sein, zum Ziel zu führen. Andrerseits ist die Berechtigung, Jemanden als schlechten Zahler zu brandmarken, wenn diese Thatsache nicht hinlänglich sicher festgestellt ist, in hohem Grade bedenklich.

Die eigentliche Bedeutung der Auskünfte ist überhaupt diejenige, daß der Anfragende nicht ein fertiges Urtheil zu verlangen berechtigt ist, sondern daß ihm das Bureau, mag es nun dasjenige eines Creditvereins oder einer Auskunftsanstalt sein, mehr oder minder reichhaltiges Material zu eigener Beurtheilung liefern soll.

Der Creditgeber ist deshalb durch die ertheilte Auskunft nicht der eigenen Beurtheilung des Falles überhoben, er hat diese vielmehr nun auf Grund des gelieferten Materials erst anzustellen. Ihm können sich sogar in der an ihn gerichteten Credit-Offerte Momente bieten, die dem Bureau fremd geblieben sind. In diesem Sinne ist der Werth der Auskunftsbureaux zu verstehen und zwar hauptsächlich solcher, die auf Selbstbethätigung des Interesses der einsichtigen Creditgeber gegründet sind und es ist Thatsache, daß ein immer größerer und mächtigerer Kreis derselben am Centrum eines Instituts sich zusammenfindet. Die gemächliche Art der Gefälligkeitsauskünfte und kaufmännischen Referenzen hat sich überlebt. Der Kreis der Geschäftstreibenden, der täglich wächst, ist ein so ausgedehnter, daß man einander persönlich nicht mehr genügend kennen kann und auch bei der ausgebreitetsten Bekanntschaft durch seine Geschäftsfreunde über Alle Genaueres nicht zu erfahren vermag. Dabei ist durch die Ueberfüllung in jedem Betriebe und die dadurch stets gesteigerte mit dem äußersten Kraftaufwande ringende Concurrenz die Festigkeit vieler Unternehmungen, wenn auch nicht untergraben, so doch stark gegen früher beeinträchtigt. Um so unerläßlicher ist eine sorgfältige Erkundigung und Prüfung der Creditwürdigkeit, die ja eben die soliden Auskunftsbureaux übernehmen und kraft ihrer zu diesem Zwecke geschaffenen Organisation auch besser als der Private zu besorgen im Stande sind.

Wir halten daher für die Geschäftspraxis bezüglich des Schutzes vor creditunwürdigen Unternehmungen und Personen folgendes Verfahren für richtig:

1. Credit-Reform-Vereinen trete man aus allgemeinem Geschäftsinteresse bei, um versumpften Zuständen entgegenzuarbeiten.
2. Gute Auskunftsbureaux benutze man zur Erforschung der Creditwürdigkeit aber stets in allen den Fällen, in denen man nach der Sachlage und etwaigen bereits vorgenommenen Erkundigungen nicht klar genug sehen kann.
3. Zum Einkassiren von alten Schulden benutze man Credit-Reform-Vereine und Auskunftsbureaux, (soweit sich dieselben damit befassen) nur versuchsweise und ziehe im Uebrigen die Hülfe des Gerichts, resp. den Beistand eines tüchtigen Rechtsanwaltes dem Mahnverfahren jener Institute vor, wenn man noch Aussicht hat, den Schuldner zur Zahlung zwingen, resp. pfänden lassen zu können.

Bevor man einem Credit-Reform-Vereine als Mitglied beitritt oder bei einem Auskunftsbureau Abonnent wird, lasse man sich erst

deren Statuten kommen und prüfe dieselben sorgfältig, ehe man seinen Beitritt zusagt. Denn ganz abgesehen von einer bedenklichen oder unzulänglichen Organisation einer derartigen Corporation oder Anstalt, kann es sehr oft der Fall sein, daß eine solche gerade für die Verhältnisse des Betreffenden von sehr geringem Nutzen ist.

Der Erwähnung ist es auch werth, daß man, um von Auskunftsbureaux Auskünfte zu erlangen, meistens gar nicht Abonnent derselben zu sein braucht, sondern man bezahlt einfach die betreffende Auskunftsertheilung nach dem Tarif des Instituts.

Von renommirten Auskunftsbüreaux in Deutschland nennen wir diejenigen von Lesser und Liman und W. Schimmelpfeng in Berlin, welche auch in den meisten verkehrsreichen Städten des In- und Auslandes Agenturen unterhalten, also von fast allen Plätzen aus bequem benutzt werden können.

Der Credit ist die Lebensluft des Handelsstandes. Es hieße die Quadratur des Cirkels lösen wollen, wenn man auf Credit Geschäfte machen, dabei aber niemals einen Verlust mit in den Kauf nehmen wollte. Demgemäß kann es sich nur darum handeln, den Credit vernünftig einzuschränken und dies geschieht, abgesehen von einer vorsichtigen Aufmerksamkeit, noch dadurch besonders, daß man, soweit es ohne sonstige Geschäftsnachtheile möglich ist, die Creditfristen abkürzt. Dies ist freilich stets nur von Fall zu Fall möglich. Ein Geschäftshaus, welches allgemein gar keinen Credit gewährte oder nur durchgängig eine sehr kurze Borgefrist gestattete, würde bald durch die Concurrenz, welche längere Fristen giebt, überflügelt werden. Die bestgemeinten Bestrebungen weiterer Kreise für bedingungslose Baarzahlung oder ganz kurze Creditfristen haben sich als unpraktisch erwiesen. Es hat sich die goldene Regel möglichsten Baarhandels und der dadurch erzielten günstigeren Folgen (billigeren Preis, rascheren Umsatz) gegenüber der Macht der Thatsachen ohnmächtig erwiesen. Im Exporthandel z. B. würden fremde Nationen (England, Holland mit ihren Capitalfonds) den deutschen Verkäufer, den deutschen Producenten besiegen und den Handel an sich reißen, wenn sich diese nicht zur Creditgewährung entschlossen hätten. Dies Creditiren ist in den meisten Fällen nicht nur die nothwendige Voraussetzung des inländischen, sondern auch des überseeischen Handels, ja der Engländer hält den Deutschen, weil letzterer dies eingesehen und danach handelt, für einen ebenbürtigen Gegner, für seinen gefährlichsten Rivalen. Beim Handel mit der Levante hat sogar der deutsche Generalconsul in Athen die Zurückhaltung der Deutschen bezüglich des Creditgebens amtlich getadelt. In Deutschland werden mehr als drei Viertel aller Geschäfte im Waaren-

verkehr auf Credit gemacht und letzterer wird gewöhnlich länger in Anspruch genommen als in Frankreich und England. Fast jede Branche in Deutschland hat ihre eigenen Zahlungsbedingungen festgestellt. In England wird drei Monate nach Ausstellung der Factura Cassa verlangt gegen $2^1/_2$ % Sconto. In Frankreich wird der Facturenbetrag durch ein Viermonats-Accept begehrt. In Italien werden Geschäfte auf Credit nur in geringer Zahl und alsdann nur gegen gute Bürgschaft abgeschlossen. In Spanien werden $^4/_5$ der Geschäfte gegen baar gemacht, wogegen sich in Portugal ein langes Borgsystem herausgebildet hat. In Oesterreich ist Bewilligung eines langen Zahlungszieles meist Bedingung für den Abschluß eines Geschäfts, ein Credit von 6 Monaten wird fast immer beansprucht, nur ein Viertheil des Verkehrs wird durch Baarzahlung beglichen. In der europäischen Türkei werden selbst die nothwendigsten Lebensmittel auf Credit entnommen; hier, wie in Rußland, ist eine Creditgewährung von 12 Monaten üblich. In Canada wird entweder binnen 30 Tagen in Baar regulirt, gegen Gewährung eines Scontos von 5% oder man bewilligt viertel- oder halbjährige Abrechnungen. In Mexico verkaufen die großen Weinhändler gegen ein Ziel von 6—8 Monaten und selbst im Kleinverkehr wird für Gegenstände, die in den meisten anderen Ländern nur gegen Baarzahlung verkauft werden, lange Zahlungsfrist gefordert. In Cuba ist ein zwischen 4 und 5 Monaten schwankendes Ziel im Gebrauch. In Buenos Ayres werden $^7/_8$ aller Geschäfte auf einen sechsmonatlichen Credit geschlossen. In Kleinasien ist nur eine Zahlfrist von 2—3 Wochen üblich. In China existirt für Waarenkäufe gewöhnlich gar keine Zahlungsfrist. Die chinesischen Käufer suchen sich, wenn sie kein genügendes Baargeld besitzen, Geld von Darleihern gegen hohen Zins (8—12%) zu verschaffen und machen Waarenabschlüsse meist gegen Baarzahlung. In Australien ist sechsmonatliches Ziel gebräuchlich. Es sind dies Verhältnisse, mit denen in Bezug auf den auswärtigen Handel gerechnet werden muß, sowohl deshalb, um einen entsprechenden Absatz zu erzielen, als auch deshalb, um die richtigen Vorsichtsmaßregeln im Creditgeben zu ergreifen.

In vielen Handelsberichten der deutschen Consuln wird der Meinung Ausdruck gegeben, daß für Eröffnung eines neuen Absatzgebietes, besonders in außereuropäischen Ländern, die Gewährung eines langen Zahlungszieles von großer Wichtigkeit ist. Je bequemer dem fremden Markte das Eingehen neuer Verbindungen gemacht wird, desto lieber wird er dieselben aufnehmen, ein Princip, welches der deutsche Handel zur Zeit zu seinem Vortheile

befolgt. — So ist das Creditgeben zu einer Art von internationalem Gewohnheitsrecht geworden, doch gilt es stets, durch Prüfung seiner eigenen Capitalkraft und durch sorgfältige Erkundigung nach der Creditwürdigkeit des Creditnehmers immer und immer wieder festzustellen, wie weit man im Creditgeben gehen darf, um sich soviel als möglich vor Verlusten zu bewahren.

Am meisten ist das längere Creditgeben nun offenbar beim Großkaufmann, der ja auch gewöhnlich über ein bedeutendes Capital verfügt und der zuweilen auch lange Credite gewährt, um die Concurrenz aus dem Felde zu schlagen, am Platze. Indessen ist es, um das Risiko nicht in das Ungeheuerliche zu vermehren, stets nöthig, bei passenden Gelegenheiten eine Abkürzung der Creditfristen, natürlich unter Gewährung entsprechender Vortheile für den Käufer, durchzuführen.

Viele Geschäfte haben es deshalb auch schon durchgesetzt, gegen kurze Credite oder noch besser gar nur gegen sofortige Baarzahlung zu niedrigeren Preisen zu verkaufen. Eine wahre Wohlthat würde die allgemeinere Durchführung dieses Princips auch für den Kleinhandel, das heißt den Detailverkehr aller Art, und zwar nicht nur für die Detailisten, Kleinindustriellen und Handwerker, sondern auch für das gesammte kaufende Publikum sein, da jene durch raschere Umsätze selbst zu niedrigen Preisen sich besser stehen würden als bei dem langen Borgsystem und die Consumenten gegen Baarzahlung, oder gegen kurze Zahlungsfristen offenbar billiger und wirthschaftlicher ihre Einkäufe vollziehen würden.

Das Baargeschäft oder das kurze Creditsystem würde, vollständig durchgeführt, volkswirthschaftlich betrachtet, eine Verdoppelung des allgemeinen Wohlstandes bedeuten, da dann die Verluste verschwindend klein wären.

Denn so sehr auch Vorsicht aller Art, zumal ein vervollkommnetes Auskunftswesen, vor Verlusten zu schützen vermögen, so würde in dieser Richtung doch erst ein Verfahren, welches die Aufhebung der langen Creditfristen und das Fortschreiten von deren Abkürzung bis zum reinen Baargeschäft bezweckt, alle diesbezüglichen Benachtheiligungen fern halten.

Wir wissen nun aber durch frühere Ausführungen, daß die gänzliche Abschaffung des Credites den gesammten Handelsverkehr lähmen würde und daß die Creditwirthschaft auch hauptsächlich durch die colossal angewachsene Concurrenz gestützt wird. Denn capitalkräftige Unternehmer werden, um ihre Concurrenten aus dem Felde zu schlagen, sehr häufig mit coulanten Zahlungsbedingungen, also mit langen Creditfristen operiren.

Es ist auch eine Thatsache, welche wir bereits hervorhoben, daß eine große Menge Geschäfte, ja vielleicht der größte Theil derselben überhaupt nicht abgeschlossen werden könnte, wenn es nicht auf Credit geschehen könnte.

In Hinblick auf die zur Zeit auf fast allen Schaffensgebieten vorhandene große Ueberproduktion und die daraus erwachsenden Nachtheile und Verluste, muß auch die Frage aufgeworfen werden, ob nicht die durch die Massenproduktion verursachte colossale Concurrenz mehr schädlich als nützlich ist, und ob sich überhaupt eine Grenze zwischen einer berechtigten und unberechtigten Concurrenz ziehen läßt.

Die Frage nach der Berechtigung der Concurrenz wird offenbar im Allgemeinen dahin beantwortet, daß sie an sich heilsam, zweckmäßig und nothwendig ist. Denn nur der Wetteifer der Einzelnen, wie der Nationen, hat uns alle Vortheile der Cultur erschlossen, das Resultat dieses Wetteifers war stets der Fortschritt der Civilisation und die Erreichung des Besseren für die große Gesammtheit, mochten nun dabei die edleren Motive des geistigen Wettkampfes oder die Bestrebungen nach materiellem Wohlstande die treibende Rolle spielen.

Die Concurrenz ist gewissermaßen die Triebfeder jeder höheren Stufe der Entwicklung, während ohne diesen Sporn der Einzelne kaum das ausgetretene Geleise des Gewohnten und des Schlendrians verlassen würde. Verwerflich ist aber die schrankenlose Concurrenz und ihre Schranken bilden theils die Gesetze, theils die Anschauungen des ehrenhaften Kaufmanns. Besonders die Strafgesetze z. B. gegen Betrug, Nahrungsmittelverfälschung, Wucher und alle andern Vergehungen, welche strafbar sind, um das Verkehrs- und Erwerbsleben rein zu erhalten, zeichnen der Concurrenz ebenso ihre Grenzlinien vor, wie das Civilrecht mit seinen Entschädigungsklagen wegen Patent-, Marken- und Musterschutz-Verletzung und sehr vielen andern Bestimmungen des Handels- und Gewerbrechts, mit denen der Geschäftsmann im Rechtsleben in Berührung kommt. Ist nun auch die juristische Schranke der erlaubten Concurrenz leicht festzustellen, so gehen doch die Anschauungen über moralisch statthaften oder anständigen Geschäftsbetrieb häufig auseinander. Im Allgemeinen wird die Vermuthung für die Moralität eines Geschäftsgebahrens sprechen, sobald es nicht strafbar ist. Es ist also erlaubt, dem Rivalen gegenüber zu treten, die Vorzüge der eigenen Leistung gegenüber der fremden anzupreisen, durch billigere Preise Kundschaft zu gewinnen und gehörige Reklame zu machen. Verwerflich aber und mitunter strafbar ist die Concurrenz, welche

Firmen oder Etiquetten nachahmt, die Leistungen des Nebenbuhlers schmählich herunterreißt, die Preise auf Sätze herabdrückt, bei denen Niemand mehr bestehen kann und wodurch nur auf den Ruin des Concurrenten speculirt wird. Das Unanständige oder Unmoralische liegt niemals in der Concurrenz an sich, sondern nur in den Mitteln des Betriebes und bei diesen an der Grenze, wo man nicht mehr ausschließlich dem eigenen Erwerbs-Vortheil nachgeht, sondern verwerfliche Kniffe anwendet, um den Concurrenten zu schädigen und zu Fall zu bringen.

Die übertriebene Concurrenz ist die Mutter der überspannten Wirthschaftsverhältnisse und führt dann häufig zu kranken Zuständen. So verursachte das ungesunde Creditwesen in der Leder-Branche eine auffällige Zunahme der Fallimente, denn die im Häute-Geschäft übliche sechsmonatliche Creditfrist bot vielen nicht genügend bemittelten, nicht selten auch unfähigen Gerbern Gelegenheit, auf Kosten des Häutehändlers ein großes Geschäft zu treiben, über seine Kräfte zu fabriziren und damit anderen soliden Meistern das Geschäft zu verderben.

In Hinblick auf das große Risiko, welches die Häutehändler durch die Gewährung von sechsmonatlichen Crediten eingingen, mußten die Häutehändler aber auch dem Verkaufspreise eine Risikoprämie zuschlagen, die kleineren Gerber kauften also viel zu theuer und konnten deshalb trotz der günstigen Creditfrist meistens nicht bestehen.

In der Metall- und Goldwaarenfabrikation wie in den meisten anderen Branchen zwang eine übertriebene Concurrenz sich auch immer zu neuen Ueberbietungen bezüglich der Preise und Creditfristen.

In manchen Branchen war auch das Agentenwesen ein Factor der steigenden und unlauteren Concurrenz. Der Agent, dem es in der Hauptsache doch nur um seine Provision zu thun ist, will unter allen Umständen verkaufen und drückt gewöhnlich dem Fabricanten ein Procent nach dem anderen vom Preise herunter. Will ja ein Agent standhaft sein und das Herunterdrängen der Preise nicht mitmachen, so wird er gewöhnlich von den Agenten anderer Häuser aus dem Geschäft gedrängt. Der Fabrikant aber, der nun doch einmal dem Agenten den Vertrieb seiner Waaren aufgetragen hat, sieht, wenn er sich nicht in die Preisermäßigung fügen will, wie ihm die fertigen Waaren zur Last bleiben und zieht den geringeren Verdienst der Absatzlosigkeit vor. An den Vermögensverlusten, welche durch diese Verhältnisse das National- und das Privatvermögen erleidet, hat die Leichtigkeit hervorragenden Antheil,

mit welcher auch nicht selten der Mittellose zu einer wenigstens vorläufigen, wesentlich auf Credit aufgebauten, selbstständigen Existenz zu gelangen vermag. So besitzt z. B. noch immer die Mehrzahl der deutschen Fabrikanten, zu denen wir allerdings auch die Kleinindustriellen rechnen, deren Betrieb ein fabrikmäßiger ist, nicht das genügende Capital.

Viel zu leichtfertig wird überhaupt heutzutage an die Errichtung einer Fabrik, eines Geschäfts oder an eine sonstige selbstständige Etablirung gegangen. Es ist ja an sich ein löbliches Streben, wenn ein junger Mann, der eine Zeit lang das Geschäft kennen gelernt hat, auf eigenen Füßen zu stehen wünscht, aber er darf nicht ohne Rücksicht auf den nöthigen Geld-Fonds eine eigene Firma errichten wollen. Allerdings braucht nicht jeder Fabrikant oder Geschäftsmann bei Gründung eines Etablissements genau soviel Grundcapital zu besitzen, wie das Geschäft erfordert, denn alsdann wäre der Credit eine leere Redensart. Allein bei der Begründung, wie bei der gehörigen Fortführung eines Geschäfts muß eigenes Capital vorhanden sein und möglichst in richtigem und solidem Verhältnisse zu dem in Anspruch genommenen Credit stehen. Wer dieses noch nicht genügend besitzt, mag erst noch einige Jahre mit der Kunst der Sparsamkeit sein Capital vermehren und dann unter günstigeren Verhältnissen sich etabliren. Er fängt dann auch gewöhnlich kein waghalsiges Unternehmen an, welches mit dem Verlust des Capitals endigt, denn die wirthschaftliche Kunst der Sparsamkeit hat die Augen für allerlei Gefahren geschärft und hält davon ab, das allmählich und mühsam erworbene Capital auf eine Karte zu setzen

Erst wenn dieser Grundsatz zur Regel wird, kann sich der Credit gesund entwickeln und werden Vermögensverluste und Concurse seltener werden. Die Selbstüberschätzung, welche bei einem Handels- oder Gewerbebetrieb sehr oft die eigenen Leistungen zu hoch beurtheilt, muß weichen und eine richtigere Schätzung des Wechselverhältnisses zwischen Capital und Arbeit Platz greifen.

Zu seinem und seiner Familie Wohlbefinden bedarf der Staatsbürger nothwendiger Weise auch eines Besitzes.

Die Arbeit kann allerdings den Besitz ersetzen, denn sie ist die erste, ursprüngliche und für die Gesammtheit des Volkes wichtigste Quelle des Einkommens, wogegen für den Einzelnen der Antheil des Besitzes den Werth der eigenen Arbeit außerordentlich übertreffen kann. Was der Besitz dem Einzelnen einbringt, wird allerdings in letzter Linie auch durch Arbeit, aber nicht immer durch eigene, sondern meist durch fremde bezahlte Arbeit erworben.

Die Fähigkeit, ohne eigene harte Arbeitsanstrengungen aus dem bloßen Besitz ein Einkommen zu erzielen, ja, dieses auch noch zu vermehren, beruht auf einer Steigerung der menschlichen Arbeitsergebnisse, welche der Capitalist in allen möglichen Arten und Formen erwerben und vortheilhaft weiter verwerthen kann. Aber auch der arbeitende Unternehmer bedarf des Capitales. Wenn er nicht genügendes Geld besitzt, um die nöthigen Hülfsmittel für vortheilhafte Arbeit zu beschaffen, muß er unbedingt mit Fleiß und Sparsamkeit danach trachten, sie zu erlangen. Denn ohne diese kann er keine erfolgreiche Arbeit bewirken. Zur Arbeit treibt also die Einsicht an, daß sie das einzige sichere Mittel ist, die Gegenstände, welche man begehrt zu erlangen. Hat nun aber ein Geschäftsmann den Fehler begangen und ohne genügendes Geldcapital zu arbeiten begonnen, dann ist er auch leicht darauf angewiesen, seine Waare um jeden Preis loszuschlagen, woraus sich als selbstverständliche Folge eine ganze Reihe Verluste ergeben. Das Herabsetzen der Preise ist, abgesehen von vorübergehender Preissteigerung, die Losung des Tages, und man ist durch Ueberproduction und massenhafte Concurrenz in den meisten Branchen bei Preisen angekommen, die den Verdienst fast gänzlich aufheben.

Große Umsätze und kleine Gewinne ist gewöhnlich das Losungswort bei den immer weiter gehenden Preisherabsetzungen. Aber wenn man auch diesem Grundsatze in vielen Branchen, welche die billige Lieferung allgemeiner Bedarfsgegenstände bezwecken, nicht entgegentreten kann, so muß derselbe doch, wenn er auf die Spitze gestellt und überall durchgeführt werden sollte, schwere Nothstände im Gefolge haben. Denn „Massenumsatz zu billigsten Preisen" kann nur dann geschäftlich prosperiren, wenn er die Geschäfte in wenige Hände vereinigt. Wo sollen dann aber für die Menge der mittleren und kleineren Producenten und Händler, die, trotzdem daß sie sich mit sehr bescheidenem Nutzen begnügen, es dennoch den großen Lieferanten nicht gleich thun können, noch Aufträge herkommen?! — Eine in dieser einseitigen Weise lediglich eine fortwährende Preisherabsetzung bezweckende und das Geschäft in die Hände von verhältnißmäßig wenigen großen Unternehmern spielende Concurrenz kann unmöglich den Wohlstand heben. Nicht die sich steigernde Unterbietung des Preises, sondern die Ueberbietung der Qualität der Waare bei angemessenen Preisen ist der richtige Wettbewerb. Wenn jetzt die Erscheinung hervortritt, daß große Geschäftshäuser zu Schleuderpreisen verkaufen, so ist die Ursache hiervon eben nichts als die wilde Jagd einer einseitigen Concurrenz. Auch die großen Häuser sind meist nur mit einem

Grundcapital ausgestattet, welches im rechten Verhältniß zu dem Vertrieb der Waaren nur bei regelmäßigem Geschäftsgange steht. Angesichts der Thatsache aber, daß die Masse der kleinen Geschäftsinhaber, durch ihre Finanznoth gezwungen, zu schleudern anfingen, blieben den großen Etablissements die Waaren liegen, sie mußten also ebenfalls um jeden Preis verkaufen, so daß auch hier Geldmangel und Vermögensverluste ihren Einzug gehalten haben, welche manchmal noch durch übertriebenes Creditgeben vermehrt werden. Die Waare wird untergebracht auf Kosten der Creditsicherheit und während der laufenden Zahlungsziele behilft man sich mit fragwürdigen Wechseln.

Möglichste Vermeidung gefahrvoller Creditgeschäfte, genaue Prüfung der Creditwürdigkeit jedes Creditsuchers, wobei der kaufmännische Ruf und das langjährige Bestehen einer Firma wichtige Momente sind, sowie die baldigste Beschaffung eines entsprechenden Reservecapitals, um gegen die oft geradezu wie Fluthwellen hereinstürzenden Wogen der Concurrenz einen Damm errichten zu können, das sind die Ziele, denen jeder Unternehmer, der Vermögensverluste von sich abwenden will, zustreben muß.

Der redliche Geschäftsmann muß seine Vorsicht verdoppeln, namentlich gegenüber jenen Freibeutern des Erwerbslebens, den böswilligen oder leichtfertigen Concursmachern. Es ist sehr schwierig, hier ohne Vermögensverluste durchzukommen. Vor Dieben kann man sein Eigenthum ziemlich schützen, aber vor dem gemeinen Betrüger steht selbst der gewiegteste, an Menschenkenntniß reichste Geschäftsmann oft wehrlos da und es kann sich nur darum handeln, die Verluste möglichst einzuschränken. Wäre es doch möglich, jener Sorte von Schmarotzern, welche reelle Gewerbsleute auf das Empfindlichste schädigen, recht gründlich das Handwerk zu legen!

Es wird wohl nicht ohne Grund behauptet, daß die Hälfte aller heutigen Concurse leichtsinnige oder betrügerische sind, aber die gegenwärtige Gesetzgebung versagt gegenüber diesem Krebsschaden. Ist die Unterbilanz schon längst eingetreten, so wird dennoch die Insolvenz so lange als möglich geheim gehalten und so lange als noch eine Täuschung der Gläubiger und der Geschäftswelt möglich ist, der Betrieb fortgesetzt. Durch Schleuderpreise und Aufnahme von Capital gegen Wucherzinsen wird das luftige Kartenhaus aufrecht gehalten und nur in den seltensten Fällen unvorhergesehenen Glücks gelingt es einem solchen Schwindelritter, sich aus dem Morast wieder — wer weiß auf wie lange — herauszuarbeiten.

Unser Credit-System arbeitet solchen unsoliden Existenzen geradezu vor. Denn ohne Credit zu geben und zu nehmen kann

Handel und Verkehr nicht bestehen, ein durchgängiges, ausnahmsloses Baarzahlungs-Princip ist völlig undurchführbar. Alle Geschäfts-Manipulationen eines Creditnehmers zu überwachen, ist unmöglich und ohne sicheren Grund Jemandem den Credit entziehen, heißt sich selbst das Geschäft verderben und übertrieben ängstlich sein.

Nach heutigen Gesetzen kann Jeder mit einem beliebigen Procentsatz Concurs anzeigen; wenn er es nur versteht, seine geschäftliche Buchführung gehörig einzurichten, so geht er straffrei aus, wird wohl gar noch bedauert. Nach beendetem Concurs geht das Manöver von Neuem los und kommt es schlimmstenfalls nicht zum Accord, so wird nur ein anderer Name auf das Firmenschild geschrieben, doch der Geschäftsinhaber bleibt thatsächlich der nämliche. Der Concurs ist auch wirklich zu verlockend für den Gemeinschuldner, als daß er ihm aus dem Wege gehen sollte. Er wird vor Verfolgung und Ausbeutung eines einzelnen Gläubigers bewahrt, wird bei Accord einen bedeutenden Procentsatz seiner Schulden rasch los, erhält meist seinen Unterhalt aus der Masse für die Dauer des Verfahrens und kann bei der nöthigen Gewissenlosigkeit meist einen beträchtlichen Nothpfennig für ein späteres Neuetablissement bei Seite schaffen.

Zu den Blasen, welche das ungesunde Creditwesen neuerdings zu treiben begonnen hat, gehören auch die Waaren-Abzahlungsgeschäfte von findigen Händlern auch „Abzahlungsbazare" genannt. Der Berliner Gewerbeverein hat es in seinen Veröffentlichungen wiederholt bedauert, daß angesichts der auf Einführung der Baarzahlung im Detailgeschäft gerichteten Bestrebungen es Firmen gebe, welche, um Geschäfte zu machen, „den Hebel in umgekehrter Richtung ansetzen und auf die Armuth, die Unerfahrenheit und den Leichtsinn des Publicums speculiren," trotz der pompös gehaltenen Prospecte und den gegenseitigen Ueberbietungen in der Zusicherung angeblicher Vortheile. Zugleich stellte der Gewerbeverein fest, daß die Kunden solcher Abzahlungs-Geschäfte nachweislich oft das Doppelte des wirklichen Werthes der Waare bezahlen müssen und einem System tributpflichtig geworden sind, das noch nie und nirgends Vertrauen verdient oder genossen hat. In der That ist hier die beste Vorsichtsmaßregel gegen Geldverlust, sich mit solchen Waarenabzahlungsgeschäften, da sie ein Erzeugniß ganz ungesunder, auf die Ausbeutung der Noth Unerfahrener gegründeter Creditwirthschaft sind, gar nicht einzulassen. Diese Geschäfte haben sich binnen wenigen Jahren ungemein vermehrt und nicht nur in Berlin, sondern überhaupt in vielen Städten des In- und Auslandes oft eine erstaunliche Ausdehnung gewonnen. Mit Ausnahme der

Nahrungsmittel umfassen sie so ziemlich alle Waaren, wodurch den meisten andern Geschäften empfindlicher Abbruch verursacht wird. Die Waarenabzahlungsgeschäfte, deren Inhaber angeblich „durch Baareinkauf im Stande ist, zu billigeren Preisen zu liefern als jeder seiner Concurrenten," sind Auswüchse des Geschäftslebens, darauf ausgehend, die Groschen der Unbemittelten durch falsche Vorspiegelungen an sich zu ziehen. Der Käufer zahlt beim Einkauf und Empfang einer Waare ein Fünftel, ein Viertel oder auch ein Drittel des Preises an, den Rest trägt er in näher bestimmten Raten ab. Allein die Hälfte übersteigt oft schon den reellen Werth der gekauften Waare und letztere ist so schlecht und liederlich gearbeitet, daß sie dem minder Bemittelten, der gerade auf Dauerhaftigkeit seiner Sachen sehen muß, nichts nützt, so daß noch, ehe die alten Sachen gänzlich abbezahlt sind, wieder neue beim Waarenabzahlungsgeschäft entnommen werden müssen. Schon das Risico des Geschäftsinhabers und der Zinsverlust bedingt, daß er sich unmäßige Preise zahlen läßt, und in der That erleidet er starke Verluste durch böswillige und insolvente Schuldner, die der ehrliche und zahlungsfähige Käufer decken helfen muß. Man erkennt unschwer, welche Bewandniß es mit der „strengsten Reellität" hat, deren sich diese Geschäftsleute rühmen. Mit gleißnerischen Worten verkünden sie: Ein Abzahlungs-Geschäft sei eine volksthümliche Institution, für das Volk geschaffen und für diejenigen, welche, wie der untere Beamte, der kleine Bürger und Arbeitsmann markweise ihren Verdienst erarbeiten müßten und so die größtmöglichste Erleichterung bei Anschaffung ihrer Bedürfnisse fänden. Um dieses oder jenes zu kaufen, brauche man nicht mehr zu warten, bis man durch monatelanges Sparen die nöthige Summe zusammen habe, man solle nur ins Abzahlungsgeschäft kommen, wo man Herren-, Damen- und Kinder-Garderobe, Manufactur-, Weiß- und Schuhwaaren, Möbel, Betten und andere Bedarfs-Artikel gegen mäßige (bei alten Kunden ganz fortfallende) Anzahlung erhalte, während der Restpreis in Raten abzutragen sei.

Eine Specialität der Abzahlungsgeschäfte sind die Aussteuer-Geschäfte. Ein Inhaber eines solchen sagt in seinen Cirkularen: „Niemand sollte übersehen, daß ich eine vollständige Aussteuer, Möbel, Betten, Leinen, Woll-Zeuge und alles Andere, was zur Gründung eines Hausstandes gehört, im reellen Werthe von 500 M. Jedem bei einer Anzahlung von 100 M. liefere und kann die restirende Summe in kleinen Raten wöchentlich oder monatlich abbezahlt werden."

Es gehört nicht viel Scharfsinn dazu, um das Trügerische

und Nachtheilige dieses Borgsystems für die betreffenden Käufer zu erkennen. Die Abzahlungsgeschäfte beuten die kleinen Leute mit System und Nachdruck aus, sie wirken in wirthschaftlicher Beziehung höchst verderblich, vernichten den Sparsinn, befördern den Leichtsinn, verführen zu Verschwendung und Liederlichkeit, bringen allgemeine Verschuldung zu Wege und schädigen durch falsche Vorspiegelungen das Publicum, welchem für theures Geld schlechte Waare aufgehängt wird.

Verwandt mit diesen Waarenabzahlungsgeschäften ist der ebenso verwerfliche „Leihhaus-Ausverkauf". Verschiedene, sich als „polizeilich concessionirt" bezeichnende Leihhausbesitzer veranstalten „laut Beschluß der Generalversammlung" tagtäglich „auch Sonntags von 8 Uhr früh bis 9 Uhr Abends" einen Ausverkauf von allen möglichen Kleidungsstücken, Uhren, Ringen, Goldsachen 2c. „spottbillig, für den vierten Theil des Werthes". „Auf Wunsch wird Theilzahlung gestattet".

Auch der Leih-Kaufvertrag tritt in gewissen, den privaten Wohlstand und die volkswirthschaftlichen Interessen schwer schädigenden Formen auf, z. B. bei dem Leihkauf von Nähmaschinen, von Zimmereinrichtungen. Solche gemeinschädliche Leihkauf- oder Mieth-Verträge, vor denen nicht dringend genug gewarnt werden kann, haben etwa folgende Fassung ihrer wesentlichen Puncte: A. verleiht an B. eine Einrichtung zu drei Zimmern zu dem verabredeten Preise von 2000 Mark. Miether verpflichtet sich als Anzahlung für Miethe 100 Mark und sodann jede Woche 20 Mark oder jeden Monat 50 Mark zu erlegen. Die Nichtbezahlung der verabredeten Raten hebt den Vertrag vollständig mit der Wirkung auf, daß der Leiher oder Vermiether berechtigt ist, sämmtliche Sachen zurückzunehmen und die bereits angezahlten Raten-Beträge verfallen. Außerdem muß alsdann Miether die etwa rückständige Miethe bis zum Tage der Zurücknahme vollständig bezahlen. Dieser Leih-Vertrag besteht so lange, bis die wirklich geleisteten Anzahlungen 2000 Mark erreicht haben. Alsdann verpflichtet sich der Vermiether, die betreffenden Sachen dem Miether als Eigenthum zu überlassen und die gezahlten Mieths-Gelder als Kaufgeld anzunehmen.

Die Gefahr derartiger Verträge liegt darin, daß, wenn der Miether während der doch immerhin langen Dauer des Leih-Kaufvertrags auch nur ein einziges Mal eine Wochen- oder Monatsrate von 20, resp. 50 Mark nicht pünktlich abbezahlt, alle in der Vergangenheit bezahlten Raten verloren sind, indem der Lieferant von seinem Rechte Gebrauch macht, die von ihm geliehenen Möbel

wieder abzuholen und die bisherigen Ratenzahlungen als Miethpreis zu rechnen.

Selbstverständlich ist auch der Gesammtpreis für die Möbel, Pianinos u. s. w. im Leih-Kaufvertrag gleich so übermäßig hoch berechnet, daß der Verleiher wegen des Zinsverlustes und der wegen etwaiger Verschleppung und der Abnutzung der Sachen entstehenden Nachtheile reichlich seine Rechnung findet. Nur höchst kurzsichtige oder leichtfertige oder im Drange der Noth ein gefährliches Wagniß eingehende Personen sind es, welche derartige Verträge eingehen, deren Unwirthschaftlichkeit auf der Hand liegt.

Dringend ist daher zu wünschen, daß in immer weitere Kreise die Kenntniß von den Vortheilen des Baarkaufes oder doch eines gesunden Creditkaufes dringe, wobei man weder übertheuert wird, noch Gefahr läuft, gar seine Anzahlung zu verlieren.

Um sich vor Vermögensverlusten zu bewahren, ist es ferner nöthig, daß man immer und immer wieder sich bemüht, das Gute von dem Schlechten, das Echte von dem Falschen und das Reelle von dem Schwindel zu unterscheiden. Es giebt im wirthschaftlichen Leben ganze Schwindelperioden, doch wer da glaubt, daß zuweilen der Schwindel für lange Zeit aus dem Felde geschlagen sei, der irrt sich sehr.

Der Schwindel, das heißt die Sucht, mit unlauteren Mitteln leicht und rasch viel Geld zu verdienen, tritt immer wieder auf, und wenn er auch nicht so leicht wieder so dreist sein Haupt erheben wird, wie zur Zeit der berüchtigten Gründerperiode, so tritt er doch in raffinirteren Formen auf.

Jene berüchtigten Gründungen von Aktien-Unternehmungen sind zwar längst entlarvt, und sie sind namentlich auch in Folge der Verschärfung des Aktiengesetzes erheblich erschwert. Man irrt aber, wenn man glaubt, daß die auf die Ausbeutung des Publikums berechneten Gründungen gänzlich von der Tages-Ordnung abgesetzt seien. Nur geräuschloser vollzieht sich heutzutage ein solcher Vorgang und auch durch die Maschen des Aktiengesetzes weiß der Gründer hindurchzuschlüpfen. Das Publikum hat zwar die herbe Lehre, welche ihm der Gründungsschwindel ertheilt hat, im Ganzen beherzigt. Da aber immer noch neue bedenkliche Industrieeffekten geschaffen werden, so beweist dies, daß es der Schlauheit der Gründer und dem heillosen Getriebe dieser unsoliden Speculation immer noch gelingt, sie im Publikum abzusetzen. Es ist ein gleißnerischer Vorwand der Gründer,*) daß sie mit ihren Aktienschöpfungen den Handel

*) Wir reden hier natürlich nur von unehrlichen Gründungen und bestreiten durchaus nicht, daß es auch ehrliche und rentabele giebt.

und die Industrie, und nicht vielmehr die Börse beglücken wollten. Die Gründer betrachten bekanntlich die von ihnen an der Börse eingeführten industriellen Unternehmungen nur so lange mit Interesse, als sich aus dem Verkaufe der Actien für sie noch etwas herauspressen läßt. Sind aber einmal die Actien in den Händen des Publikums untergebracht, dann wenden sich die Gründer in der Regel stolz von ihren Schöpfungen ab. Bei der Berechnung solcher unsoliden Gründungen wird auf die allgemeinen Interessen von Handel und Industrie selten Rücksicht genommen, und natürlich auf das Interesse des Publikums gar nicht geachtet. Das Eingreifen solcher Gründer und Capitalisten, welche nur den Gründergewinn im Auge haben, sich aber sonst nicht um die gute Fortführung eines Aktien-Unternehmens kümmern mögen, ist daher immer gemeinschädlich.

Es ergiebt sich daraus, daß, wenn man sich vor Verlusten bewahren will, man in Industriepapieren sein Geld nur mit größter Vorsicht und unter Berücksichtigung aller der Belehrungen, welche wir über Capitalanlage und Speculationen gaben, anlegen soll.

Man lasse sich zumal nicht durch hohe Dividenden und goldene Versprechungen verlocken. Solche Industrie-Anlagen verzinsen sich allerdings oft zu einem hohen Prozentsatze, d. h. ein solches Unternehmen bringt im Verhältniß zu dessen Werth und der gemachten Einzahlung für die erworbenen Actien meist hohe Zinsen. Dies sind aber keine sicheren Erträgnisse; die Concurrenz, welche sich sofort auf einen lohnenden Erwerbszweig wirft, und dann Ueberproduktion veranlaßt, fehlender Absatz, die Entdeckung einer neuen Fabrikations-Methode, Arbeiterstrikes und noch so viele andere Momente, welche die Conjunktur der fabricirten Waaren beeinflussen, können in wenigen Monaten den Geschäftsgewinn eines industriellen Etablissements erheblich verringern und die Actien reißend sinken lassen. Die Zuckerindustrie bietet ein lehrreiches Beispiel dieser Thatsache. Früher warfen die Zuckerfabriken hohe Dividenden ab, infolge dessen sie bald wie Pilze nach dem Regen aus der Erde schossen. Nun wurde ein neues Verfahren entdeckt, nämlich durch Anwendung des Strontianits der Zuckermelasse auch den letzten Gehalt an Zucker zu entziehen. Diejenigen neuen Fabriken, welche die Ausbeutung der patentirten neuen Erfindung an sich brachten, gewannen einen ungeheuren Vorsprung vor den nach der alten Methode, infolge deren ein großer Rückstand von Zucker in der Melasse blieb, arbeitenden Zuckerfabriken und diese konnten nicht concurriren, wenn sie nicht gegen theures Geld dem Erfinder sein Patent ebenfalls abkauften,

auch die Fabrikanlagen entsprechend veränderten. In Folge dessen haben sehr viele Zuckerfabriken liquidiren müssen und die Besitzer der Actien erlitten große Einbußen.

Man darf freilich bei der Beurtheilung der Actien-Unternehmungen auf industriellem Gebiete nicht das Kind mit dem Bade ausschütten, denn die Actionäre streichen auch nicht selten längere Zeit hohe Gewinne ein und empfehlen wir wiederholt, diese Ausführungen über die Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste mit denen über die Capitalanlage und die Speculationen zu vergleichen, um bezüglich seines Verhaltens eine Art goldener Mittelstraße innehalten zu können.

Zu den Verträgen, bei denen das Risico gegenüber dem möglichen Gewinn unverhältnißmäßig hoch ist, gehören auch nicht selten die sogenannten Submissionen', also jene Ausschreibungen, nach denen der Staat, die Gemeinden oder sonst Jemand eine Lieferung oder die Ausführung von Arbeiten, z. B. Bauten demjenigen Unternehmer überträgt, der den geringsten Preis dafür verlangt. Auch bei den Submissionen und Ertheilung des Zuschlags an den Mindestfordernden zeigen sich die Gefahren einer schwindelhaften Concurrenz und des unwirthschaftlichen Unterbietens der Concurrenten im Preise.

Der Eine glaubt oder hofft, es noch billiger liefern oder arbeiten zu können als der Andere, aber eine strenge Prüfung hat in dieser Hinsicht nicht stattgefunden, und wie mancher Unternehmer, der sich verrechnet hat, als er den Zuschlag erhielt, muß bedeutende Vermögensverluste mit in den Kauf nehmen, wenn er seinen Verpflichtungen nachkommen will, ja, manche ruiniren sich in Folge einer solchen übereilten Unterbietung vollständig.

Je größer die zu übernehmende Lieferung oder Arbeit ist, desto bedeutender ist auch die Gefahr. Die hauptsächlichste Vorsichtsmaßregel gegen drohende Verluste ist die Aufstellung einer richtigen Preisberechnung, bei der man auch mit Schwankungen der Waarenpreise und Arbeitslöhne rechnen muß, damit man wisse, wie weit man herabbieten dürfe, um bei dem Unternehmen immer noch den erhofften Gewinn zu erzielen. Wer auf solche Preisberechnungen, bei denen je nach Art des Geschäfts alle einflußreichen Momente gewürdigt und ziffernmäßig veranschlagt werden müssen, sich nicht versteht, der lasse lieber seine Hand von den Submissionen, die nicht selten auch für den gewiegten Geschäftsmann verhängnißvoll werden. Denn wenn z. B. eine Submissionsarbeit, oder Submissionslieferung sich auf ein oder gar zwei Jahre hinausstreckt, da können Schwierigkeiten entstehen, an die man vorher gar nicht dachte.

Allerdings kommt es auch vor, daß es einzelnen Unternehmern gelingt, sich bei größeren Submissionsarbeiten schnell ein Vermögen zu sammeln. Es ist dies namentlich dann der Fall, wenn bei dem Bietverfahren keine scharfe Concurrenz vorhanden war, oder wenn der betreffende Unternehmer es verstand, die Gunst einer außerordentlichen Gelegenheit bei seinen Lieferungen auszunutzen. Neue technische Hülfsmittel, die andere Unternehmer noch nicht eingeführt haben, Beseitigung einer Schwierigkeit durch einfache und billige Mittel u. s. w. spielen natürlich bei einer solchen Ausnutzung der Gunst der Gelegenheit meist eine große Rolle.

Im Allgemeinen ist indessen der Gewinn bei der Submission gering, wie es schon diese Vertragsform mit sich bringt, denn sie wird gewählt, weil der Submissionsvergeber den denkbar geringsten Preis bezahlen will. Jeder Mitbieter sollte sich also wohl überlegen, ob der Preis das Wagniß, um welches es sich bei der Submission stets mehr oder weniger handelt, auch werth ist, zumal bei unbedeutenden Gewinnaussichten die Grenze, wo der Verlust beginnt, sehr nahe liegt und der Unternehmer aus seinem Vermögen zusetzen muß.

Bedeutende Vermögensverluste können uns ferner durch Hinterlist, Täuschung, Betrug und ähnliche von habsüchtigen und böswilligen Mitmenschen gegen uns begangene Verbrechen zugefügt werden.

Es liegt nun in der Natur der Sache, daß man sich gegen solche Schäden nicht unbedingt sichern kann, da Schwindler und Diebe oft mit der größten Schlauheit zu Werke gehen, gegen welche sich sowohl die eigenen Vorsichtsmaßregeln als auch die Hülfe der Polizei als unzulänglich erweisen. Indessen kann man sich doch auch in vieler Hinsicht recht erfolgreich vor solchen Benachtheiligungen schützen.

Es geschieht dies hauptsächlich dadurch, daß man Schwindlern und Dieben so wenig als möglich Gelegenheit giebt, ihr sauberes Handwerk zu üben. Dazu gehört vor allen Dingen, daß man sich in Geldangelegenheiten allen Leichtsinn und alle gutmüthige Vertrauensseligkeit abgewöhnt und nur solchen Personen Vertrauen schenkt, von deren Vertrauenswürdigkeit man vollständig überzeugt ist. Es ist also allen fremden Personen oder neuen, noch nicht genügend erprobten Bekanntschaften gegenüber immer Vorsicht am Platze.

Diese Vorsicht muß auch nach der Richtung geübt werden, daß man seine Vermögensobjecte wohl aufbewahrt, besonders Geld, Werthpapiere, wichtige Urkunden und werthvolle Geschäftsbücher in

fest verschließbaren Schränken, womöglich in feuer- und diebessicheren, aufhebt oder die Geldsummen und Werthpapiere renommirten Bankinstituten zum Aufbewahren übergiebt.

Eine besondere Vorsicht erfordert auch der Wechselverkehr, indem man Wechsel, die man unterschreiben (acceptiren, giriren) soll, sorgfältig darauf prüft, ob in denselben nicht mit Leichtigkeit die Summe geändert werden kann oder der Wechsel überhaupt die Anzeichen einer Fälschung an sich hat. Zu diesem Zwecke empfiehlt es sich auch, auf Blätter von Urkunden oder auf Briefseiten, welche nur wenige Zeilen enthalten, seinen Namen nicht unmittelbar unter die letzte Zeile, sondern nach einem entsprechenden Schlußstriche möglichst weiter unten auf die betreffende Seite zu setzen. Auch darf man aus gleichem Grunde nicht in Büchern an den oberen Rand leerer Blätter seinen vollen Namen schreiben, denn es sind thatsächlich schon Fälle vorgekommen, daß solche leeren oder halbleeren Blätter aus Briefen, Urkunden und Büchern, wenn sie den Namen creditwürdiger Personen in der geschilderten Weise enthielten, von Schwindlern in Wechsel verwandelt worden sind.

Stets erfordert auch die Auszahlung, Empfangnahme und Versendung größerer Geldsummen eine entsprechende, immer die Art der möglichen Verlustfälle im Auge habende Vorsicht. Besonders ist auch das von manchen Personen beliebte Senden von Papiergeld in gewöhnlichen Briefen, also ohne Werthangabe, oder das Versenden größerer Summen in Geldbriefen unter Angabe von nur einem Drittel oder einem Viertel des Inhalts als eine leicht sehr nachtheilige Handlungsweise zu tadeln.

Vermögensverluste treffen uns ferner in Folge von Unglücksfällen und Nothständen, die von Gewalten verursacht werden, denen die Menschen sich beugen müssen. Von einer unbedingten Verhinderung solcher durch plötzliche Todesfälle, Feuersgefahr, Hagelschlag, Sturm, Theuerung, Krieg u. s. w. verursachten Calamitäten kann natürlich keine Rede sein, wohl können wir aber durch eine Anzahl Vorsichtsmaßregeln die traurigsten wirthschaftlichen Folgen solcher Unglücksfälle und Heimsuchungen verhüten oder doch wesentlich begrenzen.

Es liegt nun auf der Hand, daß in erster Linie die Versicherungsanstalten dazu berufen sind, einer großen Anzahl der erwähnten Nothstände vorzubeugen.

Leider ist aber in Deutschland wie in den meisten anderen Ländern die Einsicht von dem Nutzen der Versicherungen noch lange nicht in dem Maße in die Volksüberzeugung eingedrungen, wie es im Interesse des Volkswohlstandes nöthig ist.

Die Versicherungen haben zweifellos den Zweck, durch entsprechende Beiträge Capitalien anzusammeln, welche bestimmt sind, Verluste am Vermögen zu ersetzen oder das vorhandene Vermögen zu erhalten, resp. zu vermehren. Die Gegenstände der Versicherung sind einerseits das unbewegliche und bewegliche Eigenthum, andererseits die Capitalien selbst.

Die Gefahren, von welchen das Eigenthum bedroht ist, sind verschiedener Art, z. B. Seeschaden, Beschädigungen beim Fluß- und Landtransport, Brandunglück, Hagelschlag, Viehseuchen, Frost, Ueberschwemmungen u. s. w.

Außerdem entstehen uns, resp. unseren Angehörigen aber auch große wirthschaftliche Nachtheile durch unerwartete Todesfälle. Der Tod ist zwar uns Allen gewiß, und insofern er nur Altersschwache oder Kinder im zarten Alter beträfe, würde er keine wirthschaftliche Gefahr bedeuten. Aber der Tod rafft auch Väter und Mütter, welche für ihre unselbstständigen Kinder sorgen müssen, und erwachsene Kinder, welche die Stütze ihrer betagten Eltern sind, dahin und derartige unerwartete Todesfälle sind fast stets mit großen wirthschaftlichen Nachtheilen für die Hinterbliebenen verknüpft.

Um nun derartige Verluste auszugleichen, dazu dienen die Lebensversicherungsanstalten. Sie bedeuten die Sicherstellung eines Capitals, das eben gerade nach dem Tode des Versicherten an dessen Hinterbliebene oder an einen Dritten ausbezahlt werden muß. Es kann aber auch die Lebensversicherung in der Form geschehen, daß sie nicht nur beim Todesfall des Versicherten den Hinterbliebenen, sondern auch dem Versicherten selbst, nämlich für den Fall des Erlebens eines gewissen Tages, ein Capital oder eine Rente gewährt, also auch dazu angethan ist, den Nothständen des erwerbslosen Alters vorzubeugen.

Ohne hier auf die noch weiteren Unterarten dieser beiden Grundformen der Lebensversicherung einzugehen, sei über dieselbe als die wichtigste aller Versicherungsarten, die neben der Feuerversicherung ja auch bereits die größte Popularität genießt, Folgendes erläutert.

Es ist für den Familienvater, für den Ehemann, ja für Jeden, der gegen einen Anverwandten oder Mitmenschen wirthschaftliche Pflichten zu erfüllen hat, ein sittliches Gebot und eine unschätzbare Beruhigung, wenn er sich thunlichst durch Vorsichtsmaßregeln schützt, wenn, was ja in der Regel der Fall ist, durch seinen Tod den Angehörigen die wirthschaftliche Stütze entrissen oder dem Nächsten, also z. B. den Gläubigern, ein Schaden verursacht wird.

Wer kann wissen oder bestimmen, was der Tag vor dem Abend, was die nächste Stunde bringen wird? Auch ohne besondere Unglücksfälle zu fürchten, müssen wir wissen, daß unser Leben in Gottes Hand steht und viel eher enden kann, als man gewöhnlich annimmt.

Es ist also zweifellos unsere Pflicht, soviel an uns ist, für unsere Angehörigen rechtzeitig Sorge zu tragen und soweit dies nicht durch vorhandenes wohlangelegtes Vermögen oder bedeutende Ersparnisse geschehen kann, ist es stets und nach der Lage der Dinge also in den meisten Fällen nöthig, durch den Abschluß rationeller Lebensversicherungen die durch unerwartet eintretende Todesfälle verursachten Nothstände zu bekämpfen und uns das Bewußtsein zu verschaffen, für die Versorgung unserer Hinterbliebenen und den Ausfall, den sie durch den Hintritt ihres Ernährers erleiden, das einzig mögliche Vorbeugungsmittel gewählt zu haben.

Der Vortheil der Lebensversicherung als Vorsichtsmaßregel liegt in der Sicherung gegen die durch das frühzeitige Eintreten des Todes verursachten Vermögensnachtheile. Bringt man die Chance eines baldigen oder doch nicht späten Todes mit in Anschlag, so daß man z. B. eine Prämie von 2% erst 2 bis 3 oder 5 bis 6 Jahre gezahlt hat und die Hinterbliebenen dafür die 100% ausmachende Versicherungssumme erhalten, so giebt es ganz ohnstreitig keine vortheilhaftere Anlage des eingezahlten Geldes.

Es würden ferner durch die sofortige Auszahlung der versicherten Summe, welche bei einwandsfreien Anstalten stets eintreten wird, wo nicht besondere Verdachtsmomente gegen die Zahlungspflicht überhaupt vorliegen, oder wo nicht etwa die Versicherung verfallen ist, die übelen Folgen meist vermieden, die der plötzliche Tod eines Familienoberhauptes nach sich zieht.

Es verdient ausdrücklich hervorgehoben zu werden, daß auch dem Geschäftsmanne, der in soliden Vermögensverhältnissen lebt, eine Lebensversicherung zu empfehlen ist. Denn je umfangreicher sein Geschäftsbetrieb ist, um so weniger kann derselbe lediglich auf vorhandene Baarmittel gegründet werden, vielmehr nimmt der große wie der kleine Geschäftsmann in der Regel bei seinen Unternehmungen Credit in Anspruch und gerade das damit verbundene Wetten und Wagen macht auch für den vermögenden Geschäftsmann eine Vorsorge durch die Lebensversicherung nöthig. Ist doch Vertrauen und Credit häufig an die betreffende Persönlichkeit geknüpft und der Tod derselben entzieht dem Credit seine Grundlage, die Hinterbliebenen werden plötzlich wegen Erfüllung der schwebenden

Verbindlichkeiten angegriffen und hier ist dann nur ein größeres Capital, die Versicherungssumme, eine sichere Stütze und Rettung aus der Krisis, die sonst leicht den Zusammenbruch des Geschäfts nach sich ziehen würde.

Die Versicherungssumme genießt auch nach den Gesetzgebungen der meisten Länder den Schutz eines besonderen Privilegs. Ein Urtheil des deutschen Reichsgerichts vom 21. April 1884 stellte folgende Rechtssätze auf: Die sogleich oder erst später in einer Police bezeichnete Person, zu deren Gunsten sie lautet, hat ein selbstständiges Recht auf die Versicherungssumme beim Tode des Versicherten, letztere fällt nicht in den Nachlaß oder in den darüber etwa eröffneten Konkurs; der in der Police Begünstigte erhält vielmehr das volle Versicherungsgeld ausbezahlt. Dies gilt auch, wenn die in der Police bezeichnete empfangsberechtigte Person zugleich Erbe, bezw. die Ehefrau des Versicherten ist, welche bei dessen Lebzeiten mit ihm in Gütergemeinschaft lebte. Es ist nach diesem Urtheil die Möglichkeit geboten, unter allen Umständen den Hinterbliebenen ein gegen alle Wechselfälle geschütztes Capital sicher zu stellen.

Man hat gegen die Lebensversicherung eingewendet, sie sei eine schlechte Capitalanlage, weil man vortheilhaftere Aussichten habe, wenn man das zur Prämienzahlung verwendete Geld zinstragend anlege. Dieser Einwand entspricht aber nicht den wirklichen Verhältnissen.

Freilich ist es wohl außerordentlich wünschenswerth, daß ein tüchtiger Wirthschafter soviel spare, daß er auch Capital zu anderen Anlagen erlangt, aber erstens ist es, wie wir bereits an anderer Stelle ausführten, stets von Wichtigkeit, einen Theil der Ersparnisse zu Versicherungszwecken anzulegen, weil dies in Bezug auf drohende Eventualitäten die beste Capitalanlage ist, zweitens ist aber auch für eine große Menge Menschen der Abschluß einer Lebens- oder Rentenversicherung die sicherste Art, zu sparen, resp. für sich oder ihre Angehörigen ein Capital zu erlangen.

Denn wer sich nicht gerade in glänzender Vermögenslage oder in reichlichen Erwerbsverhältnissen befindet, der wird es oft viel schwerer über sich gewinnen, ersparte Gelder in die Sparkasse zu tragen als die Prämien einer Lebensversicherung zu zahlen. Die Zahlung der Prämien an die Versicherungsanstalt ist aber eine vertragsmäßig eingegangene Verpflichtung, welche zugleich als eine sittliche Pflicht gegen die Familie empfunden und deshalb um so bereitwilliger erfüllt wird.

Auch tritt nach einigen Prämienzahlungen die Gefahr des

Verlustes der Einzahlungen hinzu, wenn man nicht weiter die Prämie entrichtet und dadurch werden auch die Versicherten von einer Unterbrechung ihrer Prämienzahlungen abgehalten.

Erspartes Geld wird auch leider häufig nur gar zu leicht in wirklichen oder vermeintlichen Verlegenheiten aus der Sparkasse wieder erhoben und dann nicht wieder hineingelegt. Ist das Geld aber in Gestalt von Prämien bei der Versicherungsanstalt festgelegt, so muß man, wie wir schon früher erwähnten, zwangsweise weiter sparen und weiter zahlen. Uebrigens werden auch Lebensversicherungspolicen nach mehrjähriger Dauer bis zu einer gewissen Höhe von den Versicherungsanstalten mit Darlehen beliehen und könnte damit zeitweiligen Nothlagen abgeholfen werden.

Daß der Versichernde bei Abschluß des Versicherungsvertrags und während der ganzen Dauer desselben seine Pflichten gewissenhaft zu erfüllen hat, wenn seine Angehörigen nicht der Versicherungssumme verlustig gehen sollen, ist schon früher in dem Kapitel über den „Rechtsschutz" hervorgehoben worden. Vor allem hat der Versicherte die Pflicht der Wahrhaftigkeit zu erfüllen, er muß alle bei Eingehung des Vertrags an ihn gerichteten Fragen nach bestem Wissen und Gewissen beantworten. Er muß ferner pünktlich die fälligen Prämien bezahlen, darf nichts unternehmen, was in böswilliger Weise sein Leben abkürzt und darf unter keinen Umständen einen Selbstmord begehen.

Auch die Hinterbliebenen haben bei eingetretenem Todesfall des Versicherten treulich die kontraktlich vorgeschriebenen Förmlichkeiten in laufender Frist zu erfüllen, um die Verwirkung der Versicherungssumme zu vermeiden.

Wer einmal sein Leben hat versichern lassen, der setze auch Alles daran, um den Vertrag zeitlebens fest zu halten. Dieser kann allerdings im Wege des beantragten Rückkaufs der Police durch die Gesellschaft aufgelöst werden, aber stets erleidet dabei der Versicherte nach Verhältniß große Nachtheile und Vermögensverluste.

Denn wenn durch Rückkauf der Police oder durch Unterlassung der Prämienzahlung der Versicherungsvertrag aufgehoben ist, so ist damit der Zweck der Versicherung, den Hinterbliebenen ein Capital oder sich selbst bei Lebzeiten eine Rente zu erwerben, vereitelt. Sodann ist die dem Versicherten von der Anstalt erstattete Rückkaufssumme beträchtlich kleiner, als die Summe der eingezahlten Prämien, sie beträgt gewöhnlich nur 25 bis 50 Procent sämmtlicher Prämienzahlungen, was sich daraus erklärt, daß die Anstalt nach ihrer Organisation immer das bis zum Rückkauf getragene entsprechende Risiko berechnen muß.

Was die vorerwähnte Beleihung der Policen anbetrifft, so bemerken wir darüber, daß dieselben von den meisten Versicherungs-Anstalten nach einer meist dreijährigen Versicherungsdauer der auf den Todesfall abgeschlossenen Policen bis zur Höhe von einem Drittel der eingezahlten Prämien beliehen werden, so daß, wenn es sich nur um eine zeitweise Geldverlegenheit handelt, durch die Beleihung fast der gleiche Baarbetrag erlangt werden kann, wie durch Rückkauf, ohne daß der Versicherungsvertrag gelöst würde. Im Fall dieser Beleihung aber kann das Darlehn zurückgezahlt werden, wie und wann der Versicherte will, wenn nur die Zinsen rechtzeitig entrichtet werden.

Obwohl wir nun von unserem Standpunkte der rationellen Wirthschaft die Beleihung einer Police auch nicht gerade empfehlen können, so ist doch ohne Zweifel eine Beleihung stets einer Auflösung der Police vorzuziehen.

Die Praxis des Lebens-Versicherungswesens kennt auch die sogen. Reductionen der Policen, die alsdann von hoher praktischer Bedeutung sind, wenn der Versicherte entweder wegen Geldverlegenheit oder wegen Veränderung seiner Verhältnisse die Prämien entweder gar nicht oder nicht mehr in bisheriger Höhe entrichten kann oder will, so daß er, falls es keinen anderen Ausweg gäbe, die Police, sei es aus nackter Noth, sei es wegen seiner veränderten Lebensumstände, erlöschen lassen müßte. In solchen Fällen wird dann die Police am besten entweder durch geringere Prämienzahlung oder nach gänzlichem Aufhören derselben auf ein verhältnißmäßig niedrigeres Versicherungskapital vermindert und der Versicherte bleibt, trotzdem er weniger Prämie oder gar keine mehr zahlt, dennoch wie früher, aber auf einen geringeren Betrag, versichert. Man darf auch im Allgemeinen sagen, daß die Reductionsbedingungen für die Policen bei den meisten Gesellschaften ziemlich günstig sind.

Es ist erwähnenswerth, daß viele versichert gewesene Personen den Rückverkauf ihrer Versicherungen auch deshalb bereut haben, weil sie in späteren Jahren doch wieder eine Versicherung eingehen konnten und wollten, jetzt aber wegen inzwischen vorgerückten Alters weit höhere Prämien zu zahlen hatten oder wegen verschlechterten Gesundheitszustandes nicht mehr aufgenommen wurden.

Endlich ist der Rückverkauf einer Police schon häufig von Wittwen und Waisen bitterlich beklagt worden, zumal wenn der Tod des Ernährers bald nach dem Erlöschen der Versicherung eintrat. Es sprechen mithin gegen den Rückverkauf, resp. das Erlöschen einer einmal bestehenden Lebensversicherungspolice nicht nur praktische, sondern auch sittliche Gründe, und um für sich und seine An-

gehörigen Nachtheile zu vermeiden, möge jeder, der seinen Versicherungsvertrag durch Rückverkauf lösen will, dies in gewissenhafte Erwägung ziehen, um sich nicht später vielleicht herbe Vorwürfe über sein voreiliges Handeln machen zu müssen. Er möge sich vergegenwärtigen, daß die Police sowohl für ihn, wie für seine ganze Familie ein höchst wichtiges Werthpapier ist, das in keiner Familie fehlen und niemals preisgegeben werden sollte. Eine Lebensversicherungspolice ohne zwingende Nothwendigkeit auflösen oder verfallen zu lassen, ist gleichbedeutend mit leichtsinniger Vernichtung eines werthvollen Vermögensobjects.

Es ließen sich noch mannigfaltige Vortheile der Lebensversicherung aufzählen, die aber hier nur gestreift werden können. So ist es z. B. möglich, eine aufgeschobene Lebensversicherung einzugehen mit der Wirkung, daß, wenn der Versicherte einen gewissen Tag erlebt, ihm eine bestimmte Summe zu seiner Etablirung, oder einer Tochter im zwanzigsten Lebensjahre eine Aussteuer und einem Sohne beim Eintritt zum Militär eine entsprechende Summe ausbezahlt wird. Der Landmann kann sein Leben versichern, damit der das Gut übernehmende Anerbe später es ohne Schulden antreten und die Geschwister abfinden kann. Aehnlich kann der Fabrikant und Handwerker bei Ordnung seiner Hinterlassenschaft handeln.

Um es kurz zu sagen, die Lebensversicherung ist nützlich und schützt vor Vermögensverlusten, resp. vor Nothständen in den mannichfachsten Lebensverhältnissen.

Selbstverständlich werden diese Vortheile nur von bewährten soliden Anstalten geboten, welche vorsichtig arbeiten, nicht von solchen, die auf einen mehr industriellen, auf massenhafte Erfolge abzielenden Geschäftsbetrieb halten, bei welchem Solidität, Umsicht und Vorsicht nicht genügend beobachtet werden. Man hege daher Mißtrauen gegen die allzu farbenprächtigen Bilder, welche die Versicherungsagenten entrollen und prüfe das Gebotene sachlich nach den Statuten und sonstigen Ausweisungen der Versicherungsgesellschaften.

Da zu ihrem Geschäftsbetriebe übrigens eine Concession der Regierung gehört und die Versicherungsanstalten seitens der öffentlichen Meinung, resp. der Presse einer scharfen Controlle unterliegen, so sind fast alle derartigen Institute als absolut sicher zu bezeichnen, auch ist es sehr leicht, durch einige Anfragen bei dieser und jener erfahrenen Person die empfehlenswerthesten Versicherungsinstitute kennen zu lernen.

Der Werth der theils von öffentlichen, theils von privaten

Anstalten bewerkstelligten Feuerversicherungen der Mobilien und Immobilien als eines vorzüglichen Vorbeugungsmittels gegen Vermögensverluste liegt auf der Hand und ist so klar erkannt, daß in einzelnen Ländern sogar ein staatlicher Feuerversicherungszwang eingeführt ist.

Diese Versicherungsanstalten pflegen gegen Feuerschaden zu versichern und nicht blos Ersatz zu leisten für den unmittelbaren Brandschaden, sondern auch den Verlust zu vergüten, welcher durch Blitzschlag, durch Löschen, Retten, nothwendiges Ausräumen oder erwiesenes während des Brandunglückes stattgefundenes Abhandenkommen der versicherten Gegenstände entsteht.

Wenn Gebäude, die versichert sind, auf Befehl der zuständigen Behörde bei einem Brande eingerissen werden, um der Ausbreitung des Brandes vorzubeugen, so hat die Landesbrandkasse oder die betreffende Versicherungsgesellschaft ebenfalls den Schaden zu ersetzen.

Bei grober Verschuldung des Versicherten wird kein Brandschaden von den Versicherungsgesellschaften vergütet, während die Landesbrandkassen dagegen für die bei ihnen versicherten Gebäude die Versicherungssumme in der Regel unter allen Umständen zahlen, aber nur unter der Bedingung, daß die abgebrannten Häuser in entsprechendem Werthe wieder aufgebaut werden.

Selbstverständlich schließt die Feuerversicherung nicht aus, daß der Versicherte die größte Vorsicht in Bezug auf die Fernhaltung der Feuersgefahr anwendet, denn wenn ihm auch der Brandschaden erstattet wird, so treffen den Abgebrannten doch stets Verluste, die ihm nicht ersetzt werden, z. B. die Geschäftsstörung, die Kosten für Beschaffung einer interimistischen Wohnung während des Wiederaufbaues u. s. w.

Besondere Vorsicht ist daher nöthig hinsichtlich der Bauart eines Gebäudes, der Anlage von Feuerstätten, bei Aufbewahrung leichtentzündlicher Stoffe (Petroleum, Benzin, Zündhölzer u. s. w.) bei den der Selbstentzündung unterliegenden Stoffen (als Baumwolle, Heu, Kienruß, Lumpen in Papierfabriken). Zu vermeiden ist es, übermäßig große Scheuern herzustellen und ungeheure Quantitäten Getreide darin zu verwahren. Vorsicht beim Umgang mit Feuer und Licht ist ebenfalls nicht dringend genug zu empfehlen, zumal in Bezug auf die Dienstboten und Arbeiter. Es ist schon mancher Brand dadurch verursacht worden, daß von Arbeitern Zündhölzer in der Tasche getragen, dann verloren und durch einen Fußtritt entzündet wurden; daß an unstatthaften Orten Tabak geraucht wurde, weshalb sehr viele Fabrikbesitzer das Rauchen in den Fabrikräumen

überhaupt verbieten. Daß man zur Fernhaltung von Feuersgefahr auch in allen Wohngebäuden, Fabriken u. s. w. möglichst für leichtes Herbeischaffen von Wasser Sorge tragen muß, ist selbstverständlich und auch von den Behörden angeordnet.

Ein anderer Factor, wodurch Brandschäden verursacht werden, ist die Rachsucht der untergebenen Arbeiter, wovon oft grauenhafte Beispiele zu Tage treten. Die höchst bedenkliche Aufregung der arbeitenden Klasse gegen die besitzende, welche bis zur heftigsten Erbitterung gesteigert ist, hat ja leider auch zum Theil die ländlichen Arbeiter ergriffen.

Unleugbar hat eine lebhafte Agitation der sozialistischen Umtriebe das frühere gute Einvernehmen zwischen Arbeitgebern und Arbeitern sehr wesentlich gestört und die Bande der Zugehörigkeit und Anhänglichkeit beider Classen größtentheils zerrissen. Eine höchst beklagenswerthe Entsittlichung und Roheit ist mehr und mehr in vielen Kreisen des Arbeiterstandes eingerissen, in deren Folge die Rachsucht gern jede Gelegenheit erfaßt, dem Besitzer zu schaden und so den Arbeitern Vergeltung für ihr vermeintlich verletztes und niedergehaltenes Recht zu schaffen.

Ein sehr beliebtes Mittel der Rachsucht ist aber von jeher die Brandstiftung gewesen, und ein großer Theil der Brände auf dem flachen Lande, namentlich der Diemen- oder Feimenbrände, ist der wachsenden Erbitterung der Arbeiter zuzuschreiben. Dazu kommt, daß nach der Criminalstatistik die wegen Brandstiftung Angeklagten meist freigesprochen werden, weil dies Verbrechen sehr schwer beweisbar ist. Um solche durch rachsüchtige Brandstiftung verursachten Vermögensverluste zu vermeiden, empfehlen sich für den Arbeitgeber folgende Vorsichtsmaßregeln: Herstellung eines guten, möglichst patriarchalischen Einvernehmens mit den Arbeitern, bewirkt durch günstige Gestaltung der Arbeiterlohnverhältnisse und möglichste Vermeidung des Herabsetzens der Löhne, durch Sorge für passende Arbeiterwohnungen möglichst auf dem Grund und Boden des Etablissements oder Landgutes, durch Sorge für gute Ernährung, für geräumige, reinliche, gesunde Werkstätten, Arbeitslocale und Fabriksäle, Schutz der Arbeiter gegen Lebens- und Gesundheitsgefahren, wie gegen Zerspringen der Dampfkessel, Einathmen schädlicher Dünste u. s. w.

Kein Fabrikherr, Gutsherr oder sonstige größere Unternehmer sollte Ueberlastung der Arbeiter, welche Unzufriedenheit schafft, dulden, vielmehr ihr Wohl unter die Obhut von Sachverständigen und von Sanitätsbehörden stellen, zweckmäßige Schlichtung von Streitigkeiten durch Güte im entgegenkommenden Falle und durch

unbedingte Entlassung bei Auflehnungen herbeiführen und Sorge für die sittliche Ausbildung der Arbeiter tragen.

Schafft man den Arbeiterclassen ein menschenwürdiges Dasein, ihr Loos verbessernd, was nicht nur für den einzelnen Arbeitgeber, sondern für die ganze gegenwärtige Civilisation eine Existenzfrage geworden ist, so wird auch die Gefahr der rachsüchtigen Brandstiftung verringert werden.

Bei der Versicherung gegen Feuersgefahr ist auch streng darauf zu achten, daß der vorgelegte Fragebogen nicht wissentlich oder aus grober Fahrlässigkeit falsch beantwortet wird; es darf z. B. nicht verschwiegen werden, daß die fraglichen Gebäude oder Mobilien bereits früher versichert waren, wenn es im Fragebogen heißt: „Waren die zu versichernden Gegenstände früher schon versichert?"

Indessen verdient hervorgehoben zu werden, daß unrichtige Angaben des Versichernden nach Reichsgerichtsurtheil vom 8. Oct. 1884 den Anspruch des Versicherten nur im Fall wissentlicher oder auf grobem Verschulden beruhender Unwahrheit vernichten.

Bei Abschluß und während der Dauer des Versicherungsvertrags ist mit der größten Sorgfalt zu Werke zu gehen, und man muß streng alle feuerpolizeilichen Anordnungen, sowie die Vorschriften des Versicherungsvertrages erfüllen.

Hat den Versicherten ein Brandschaden getroffen, so hüte er sich, denselben zu überschätzen, suche vielmehr denselben in gütlicher und entgegenkommender Weise mit dem zuständigen Agenten und Sachverständigen festzustellen und mache der Direction der Anstalt die vorgeschriebene Anzeige. Hierfür pflegt eine Frist bestimmt zu sein, deren schuldhafte Versäumniß den Verlust aller Ansprüche für den Versicherten nach sich zieht.

Eine weitere Frist enthält die in den Versicherungsbedingungen übliche Verjährungs-Clausel, wonach gewöhnlich alle nicht innerhalb sechs Monaten nach dem Brande entweder rechtsgültig von der Gesellschaft anerkannten oder durch gerichtliche Klage geltend gemachten Versicherungsansprüche auf Entschädigung durch bloßen Fristablauf erloschen sind.

Nach dem Reichsgerichtsurtheil vom 2. November 1883 ist aber diese Clausel nur dann wirksam, wenn den Versicherten bei der Fristversäumung ein Verschulden trifft, indeß genügt noch nicht die Kenntniß jener Verjährungs-Clausel seitens des Versicherten, um ohne Weiteres ein Verschulden desselben bei der Versäumung anzunehmen.

Es kann nun ferner der Fall eintreten, daß die Direction der Feuerversicherungsanstalt die Abschätzung des Brandschadens zu

hoch findet. Sie kann glauben, daß bei einer besonders schwierigen Abschätzung dieselbe zu ihrem Ungunsten ausgefallen sei, oder daß der Agent, der Sachverständige und der Versicherte, namentlich in kleinen Städten, durch Freundes- oder Verwandtschaftsbande oder auch durch kundschaftliche Rücksichten einander so nahe stehend seien, daß die Abschätzung nicht unparteiisch sei. Es wird dann hin und her unterhandelt, die Anstalt zieht die Auszahlung der versicherten Summen in die Länge, bis der Versicherte, welcher geldbedürftig ist, endlich mit einer geringeren ihm angebotenen Entschädigung zufrieden ist und alsdann unwillig aus dem Verbande der Anstalt austritt. In solchem Falle soll sich der Versicherte, wenn er im Bewußtsein seines guten Rechts ist, nicht mürbe machen lassen, sondern fest auf demselben bestehen, anstatt durch übel angebrachte Nachgiebigkeit sich in Verlust zu setzen.

Es könnte ja auch Versicherungsgesellschaften geben, welche überhaupt das verwerfliche Geschäfts-Princip anzuwenden suchen, möglichst ihre Schadenersatzpflicht in der verlangten Höhe zu bestreiten.

In diesem Falle muß festgestellt werden, daß der Versicherte sich keiner Verletzung derjenigen Puncte schuldig gemacht hat, welche den Versicherer von seinen Verpflichtungen befreien. So wird z. B. Glas und Porzellan, das bei einem Rettungsversuch zerbricht, regelmäßig nicht vergütet; hat man dasselbe aber ruhig an seinem Platze gelassen, so muß es vergütet werden. Erst wenn kein Zweifel obwaltet, daß der Brand durch grobe Fahrlässigkeit, durch Vertragsverletzungen u. s. w. entstanden ist, wird die Entschädigung nach dem ermittelten Werth geleistet. Im Uebrigen muß der Versicherte sich allerdings auch in Acht nehmen, Unbilliges zu verlangen.

Es ist z. B. eine ungerechte Zumuthung, wenn er begehrt, daß die beim Brande verdorbenen Möbel, Geräthe, Maschinen ꝛc. nach ihrem Neuanschaffungswerth und nicht nach dem Werthe taxirt werden, welchen die Stücke zur Zeit der Beschädigung hatten, und wenn die Versicherungsgesellschaft ihrerseits keine geradezu unannehmbaren Angebote, welche den Versicherten schwer schädigen würden, macht, so muß man möglichst einen gütlichen Ausgleich erstreben.

Bei den ferneren Versicherungen gegen Hagelschaden, Transportverluste, Unfälle u. s. w. waltet dasselbe Princip ob wie bei den Lebens- und Feuerversicherungen, nur liegt bei den Hagel-, Transport- und Unfallversicherungen die Geschäftspraxis meistens einfacher und klarer, so daß Streitigkeiten aus solchen Versiche-

rungen seltener entstehen als bei den Lebens- und Feuerversicherungen.

Jeder, der Umsicht und Vorsicht anzuwenden versteht, wird nun auch unter den ihm gemachten Anerbietungen, wie er sich gegen die mannigfaltigen Nachtheile versichern kann, bald die für ihn passendste Art der Versicherung herausfinden, und wir können darauf verzichten, die übrigen Versicherungsarten eingehend zu behandeln.

Erwähnt sei hier nur noch die Thatsache, daß neuerdings der Staat auch die Versicherungen zu socialen Reformen benutzt und dadurch den Arbeiterstand gegen die Folgen von Unfällen, Krankheit und Alter sicher stellen will, dies auch zum Theil schon erreicht hat. Daß solche vom Staate einzuführenden Vorsichtsmaßregeln gegen Nothstände überall da am Platze sind, wo die Betreffenden auf Grund der Selbsthülfe entweder gar nicht oder nicht genügend ihre Lage verbessern können, unterliegt keinem Zweifel. Es giebt eben leider Lebenslagen, in denen die Selbsthülfe der betreffenden Menschen sich noch nicht genügend entwickeln konnte, und gegen die daraus entstandenen Nothstände müssen dann der Staat und die Gesellschaft eine Pflicht der Humanität üben.

Man darf bei diesen Bestrebungen indessen unter keinen Umständen in das socialistische Fahrwasser gerathen, sondern man muß bei den socialen Reformbestrebungen dem der menschlichen Natur durchaus entsprechenden Principe der wirthschaftlichen Selbsthülfe und Selbstverantwortlichkeit möglichst Geltung zu verschaffen suchen. Wie diese Forderung zu verstehen ist, werden wir im nächsten Kapitel, welches die Rathschläge in wirthschaftlichen Bedrängnissen behandelt, noch näher ausführen.

Um allen Arten von Vermögensverlusten und wirthschaftlichen Nothständen in ihren schlimmsten Folgen vorzubeugen, dazu dient, wie wir am Eingange dieses Kapitels bereits kurz erwähnten, vor allen Dingen ein entsprechendes Reservecapital oder ein Nothpfennig, wie das kleine Reservecapital oder Spargeld im Volksmunde auch genannt wird.

Der hohe Nutzen des Geldes in wirthschaftlichen Calamitäten geht schon daraus hervor, daß das Geld das Universaltauschmittel für alle Werthe ist, also mit demselben alle Bedarfsartikel, Dienstleistungen u. s. w. beschafft werden können.

Wird nun Jemand von einem Vermögensverluste oder einem wirklichen wirthschaftlichen Nothstande bedroht oder gar betroffen, so wird eine entsprechende Geldsumme sehr oft das wirksamste Gegenmittel darbieten.

Der Landwirth, der Fabrikant ist nicht genöthigt, seine Producte, der Kaufmann ist nicht gezwungen, seine Waare in Zeiten geschäftlichen Niederganges für jeden Preis zu verkaufen, wenn er sich auf ein Reservecapital stützen und eine bessere Conjunctur abwarten kann.

Der Creditgeber hält sich Vermögensverluste fern, wenn er nach gehörigem Einblick in die Sachlage einem ehrlichen, aber zeitweilig bedrängten Schuldner mit Capital auf die Beine helfen kann oder beim Concurse desselben in der Lage ist, die gewöhnlich zu Schleuderpreisen fort gehenden Besitzthümer des Schuldners an sich zu bringen.

Der kühnen und unternehmenden Concurrenz, welche sich eines neuen Verfahrens, eines Patentes u. s. w. oder einer Ueberbietung in Bezug auf Billigkeit und Creditfristen mit Erfolg bedient, kann von Seiten der Betroffenen meistens auch nur mit entsprechenden Geldmitteln vorgebeugt werden.

Wird der selbstständige Unternehmer von einem ungünstigen Wirthschaftsjahr heimgesucht, so ist ein entsprechendes Capital auch oft das einzige Mittel, um eine Reihe von Calamitäten erfolgreich bekämpfen zu können.

Sieht der mittlere und kleinere Gewerbetreibende, daß seine Existenz bedroht ist, wenn er nicht den Errungenschaften der Neuzeit entsprechend sich diese oder jene Hilfsmaschine in seinem Betriebe anschaffen kann, so vermag ihn eine Geldsumme in der Regel aus der drohenden Gefahr zu retten.

Muß der Beamte unvermeidliche größere Ausgaben machen, so bietet ein Reservecapital oft die einzige Möglichkeit, ihn vor Schulden und Nothständen zu bewahren.

Sind die in dienstbarer Stellung anderer Art stehenden Personen durch nothwendige größere Verausgabungen oder unvermeidlich gewesene Mindereinnahmen oder gar durch zeitweilige Erwerbslosigkeit Calamitäten aller Art ausgesetzt, so gewährt ihnen häufig ein Nothpfennig Rettung.

Betreffen allgemeine Nothstände, wie Krieg, Theuerung, Epidemie u. s. w. das ganze Volk, so werden die Einzelnen durch Reservecapitalien und Nothpfennige viel zur Linderung ihrer und ihrer Mitbürger Leiden beitragen können.

Es leistet also in den meisten schwierigen Lagen der einzelnen Menschen wie der ganzen Völker das für die besonderen Fälle aufbewahrte Geld vortreffliche Dienste und es ist zweifellos ein Hauptmittel, um allerlei Verlusten und Nothlagen vorbeugen zu helfen.

Das Reservecapital oder die Nothpfennige muß der kundige

Wirthschafter aber nun ebenso bereiten und bewahren wie der erfahrene Krieger sein Schwert.

Soll das Schwert in Zeiten der Noth wirklich helfen, so muß es scharf geschliffen, wohl aufbewahrt und doch stets zur Hand sein, und soll das Geld als Reservecapital und Nothpfennig seine Dienste gehörig leisten, so muß es auch wohl verwahrt und doch stets bereit liegen.

Wer also als Capitalist ein Reservecapital wirklich besitzen will, darf nicht sein ganzes Geld festlegen, sondern er muß immer einen entsprechenden Theil davon flüssig halten oder die als Reserve geltende Summe in leicht zu mobilisirenden Werthen, wie soliden Staatsschuldscheinen, Eisenbahn-Obligationen u. s. w. anlegen.

Denn was kann es unter Umständen einem Grundbesitzer oder Fabrikherrn nützen, wenn er sein ganzes Geld in Grund und Boden, Gebäuden, Maschinen, Rohstoffen, Arbeitsproducten u. s. w. angelegt hat und für gewisse Calamitäten keine oder doch keine genügenden flüssigen Geldmittel besitzt?

Wer ferner als Beamter u. s. w. einen Nothpfennig, also ein seinen Verhältnissen entsprechendes kleines Capital wirklich haben will, und dasselbe nicht aus bereits vorhandenem Vermögen zurücklegen kann, der muß sich diesen Nothpfennig durch möglichst regelmäßige, wenn auch kleine Ersparnisse erwerben und für die Anlegung derselben ist in der Regel die Sparkasse die beste Gelegenheit.

Daß dies im Allgemeinen möglich ist und wie es mit Erfolg ausgeführt werden kann, haben wir bereits in den Kapiteln, welche von der Sparsamkeit handelten, nachgewiesen.

Eine der schwierigsten Aufgaben ist es nun aber, die Reservecapitalien und Nothpfennige wirklich bis zu dem Nothfalle gut und sicher aufzusparen.

Vor Dieben und Gaunern wird man nun allerdings sich bezüglich der Aufbewahrung seines Reservecapitals oder Nothpfennigs ziemlich sichern, denn zu dem Zwecke kann man das betreffende Geld in Sparkassen und renommirten Creditinstituten hinterlegen, sich auch, wenn es am Platze ist, selbst einen diebes- und feuersicheren eisernen Geldschrank anschaffen, aber vor der eigenen Thorheit ist leider das Reservecapital und der Nothpfennig meistens sehr wenig sicher.

Da gilt es, um dieselben wirklich für den Nothfall aufzubewahren, eine ganze Reihe Versuchungen in Bezug auf bessere, speculative Anlage, ferner in Bezug auf eitele Ausgaben und schließlich sogar hinsichtlich eingebildeter Nothlagen zu bekämpfen,

sonst verschwindet eines schönen Tages das Reservecapitel oder der Nothpfennig vor unseren Augen und man sieht auch dessen Verschwinden noch ruhig zu.

Durchaus fehlerhaft ist es auch, die Höhe des zurückgelegten Reservecapitals oder Nothpfennigs ohne zwingendste Gründe etwa auf die Hälfte herabzusetzen, denn wenn die für außergewöhnlich schwierige wirthschaftliche Lagen und Nothstände in Reserve gehaltene Summe ihren Zweck vollständig erfüllen soll, so muß sie doch so groß sein, um dem Betreffenden wenigstens auf ein Vierteljahr über die Noth des Lebens hinweg zu helfen.

Für alle in dienstbarer Stellung befindlichen Personen empfiehlt es sich daher, sich mindestens einen Nothpfennig, welcher dem vierten Theile ihres Jahreseinkommens oder dem vierteljährlichen Unterhaltsbedarfe entspricht, zu beschaffen.

Bei selbstständigen kleineren wie größeren Unternehmern würde aber ein solches nach dem vierteljährlichen Einkommen oder Unterhaltsbedarfe berechnetes Reservecapital nicht ausreichen, sondern die selbstständigen Unternehmer, wie Industrielle, Landwirthe, Gewerbetreibende, Kaufleute u. s. w. müssen ihr Reservecapital nach den Schwierigkeiten bemessen, welche ihnen nach ihrem durchschnittlichen Geschäftsumsatze durch Zahlungsstockungen, Creditaufkündigungen und Verluste innerhalb eines halben Jahres drohen können. Es brauchen natürlich bei dieser Berechnung nicht in jeder Beziehung die schlimmsten Fälle angenommen zu werden, weil ein Zusammentreffen aller möglichen Schwierigkeiten und Verluste äußerst selten ist und in einem umsichtig geleiteten Unternehmen den Verlusten in der Regel bald auch wieder Gewinne gegenüber stehen. Weit mehr als die in dienstbarer Stellung befindlichen Personen bedürfen aber ohnstreitig die selbstständigen Unternehmer eines Reservecapitales, weil ihre Erwerbsthätigkeit mit dem Einsatze von Geld und Gut erfolgt und bei ihnen Zahlungsschwierigkeiten, Verluste und Bankerotte sehr leicht entstehen können, wenn sie kein entsprechendes Capital in Reserve haben. Ist ein selbstständiger Unternehmer nicht im Stande, sich von dem vorhandenen Vermögen oder durch energisches Sparen das nöthige Reservecapital zu bilden, so muß er mindestens dafür sorgen, daß er durch coulante Credithilfe den drohenden Gefahren begegnen kann und weisen wir in dieser Hinsicht auf die Befolgung der im 24. 25. und 26. Kapitel enthaltenen Lehren zurück.

In Hinblick auf die große Menge und Mannigfaltigkeit der Gefahren, welche uns mit Vermögensverlusten und Nothständen bedrohen, sind wir natürlich außer Stande, alle Vorsichtsmaßregeln

hier in diesem Buche anzuführen. Die wichtigsten derselben haben wir aber in diesem wie in den früheren Kapiteln zweifellos erwähnt, und jeder aufmerksame Leser wird darüber unterrichtet sein, wie er sich durch Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste und Nothstände zu schützen hat.

---

41. Kapitel.

Rathschläge in wirthschaftlichen Bedrängnissen.

In der Noth nicht hilflos klagen,
In Bedrängniß nicht verzagen,
Ziemt sich für den wack'ren Mann.
Gott wird er im Herzen tragen,
Muth wird ihm die Wege sagen
Und ihm zeigen, was er kann.

1. Theoretischer Theil.

In dem vorigen Kapitel haben wir uns hauptsächlich mit der Anwendung entsprechender Vorsichtsmaßregeln gegen *drohende* Vermögensverluste und Nothstände beschäftigt, und wir müssen nun als nothwendige Ergänzung zu jenem Kapitel auch eine Belehrung über die *Rathschläge*, durch deren Befolgung *wirklich ausgebrochene* wirthschaftliche Calamitäten und Bedrängnisse beseitigt oder gemildert werden können, geben.

Denn so wirksam auch die Vorsichtsmaßregeln gegen nur noch drohende Vermögensverluste und Nothstände sind, so können sie doch in Hinblick auf die Unvollkommenheit aller menschlichen Einrichtungen schon an sich kein unfehlbares Mittel gegen alle wirthschaftlichen Calamitäten enthalten. Ferner werden aber auch von einer großen Menge Menschen die betreffenden Vorsichtsmaßregeln aus Thorheit nicht befolgt. Auch ist leider ein beträchtlicher Theil der unteren Volksklassen in Folge des auf ihm lastenden allzu großen socialen Nothstandes nicht immer in der Lage, die erwähnten Vorsichtsmaßregeln für sich in genügender Weise in Anwendung zu bringen. Endlich darf auch nicht außer Acht gelassen werden, daß die göttliche Vorsehung sowohl über den Einzelnen als über ganze Völker Zeiten der Prüfungen verhängt, welche absolut verhindern zu wollen, ein wahnwitziges Unterfangen sein würde.

So haben wir also damit zu rechnen, daß jeder Mensch, Reich wie Arm, Hoch wie Niedrig, von Bedrängnissen und Nothständen heimgesucht werden kann, und daß die Menschen nichts auszuklügeln im Stande sind, um sich unter allen Umständen derartige Calamitäten vom Leibe zu halten.

Wie richtig dies ist, könnte leicht durch eine lange Reihe von Beispielen aus der Geschichte der Menschheit bewiesen werden. Es ist dies aber gar nicht nöthig, da Jeder, der den Ernst des Lebens kennen gelernt hat, schon vollständig von der Wahrheit des Satzes, daß das menschliche Leben von Prüfungen nicht verschont bleibt, überzeugt ist.

Wir haben es nun in unserem Buche nicht mit der Ertheilung von Rathschlägen gegen alle Noth, Sorgen und Qualen, die ein Menschenherz peinigen können, zu thun, sondern wir haben nur Rath in den wirthschaftlichen Bedrängnissen des menschlichen Daseins zu ertheilen.

Wir verkennen dabei durchaus nicht, daß in außerordentlichen schweren Nothlagen, welche durch Krieg, Theuerung, Ueberschwemmungen, Epidemien, allgemeine Geschäftsstockung, große Feuerbrände u. s. w. herbeigeführt worden sind, die Selbsthülfe des Einzelnen sich oft recht ohnmächtig erweist, indem in solchen Nothlagen selbst der Wohlhabende von seinen Hülfsmitteln zeitweilig entblößt werden und der Unbegüterte naturgemäß in eine noch viel schlimmere Lage gerathen kann. In solchen schweren Fällen wirthschaftlicher Bedrängniß sind die Betroffenen auf vorübergehende staatliche und private Hülfe angewiesen, und man darf auch sagen, daß dieselbe heutzutage in solchen Calamitäten, in denen also die Selbsthülfe ihre Dienste versagt, bereitwilligst gewährt wird, wie man bei vielen derartigen Anlässen in den letzten Jahrzehnten beobachten konnte, wo nicht selten Staat, Gemeinden und Bevölkerung ein gemeinsames Werk der Humanität vollbrachten und Bedrängten Hülfe spendeten.

Es darf auch erwähnt werden, daß Vereinigungen der betreffenden interessirten Personen oder ganzer Gemeinden zur Bekämpfung der Folgen schlimmer Nothstände sehr werthvoll sind und da und dort eingeführt sind. So bestehen z. B. in einigen Gegenden Mitteldeutschlands landwirthschaftliche Vereine, welche außer der direkten Förderung der Landwirthschaft auch den Zweck verfolgen, den Mitgliedern Hülfe zur Beseitigung der durch ein Brandunglück, einen Hagelschlag oder eine Viehseuche herbeigeführten Bedrängnisse zu gewähren.

Man beachte dabei wohl, daß diese Vereinigungen durchaus nicht die Feuer-, Hagel- und Viehversicherungen ersetzen, sondern nur ergänzen wollen.

Selbstverständlich haben diese Landwirthe auch ihre Gebäude, ihr Vieh und ihre Früchte und Saaten in den erwähnten Versicherungsanstalten versichert, aber die Erfahrung hat gelehrt, daß

trotz der Versicherung der Landwirth in schwere Bedrängniß kommen kann, wenn es ihm zeitweilig an Wirthschaftsgebäuden, Futter, Aussaat und Wirthschaftsgeräth fehlt, und daß deshalb eine entsprechende gegenseitige, durch einen Verein organisirte, Hülfe eine große Wohlthat für ihn ist.

Die Vereinsmitglieder stehen also dem bedrängten Genossen insofern bei, daß sie ihm sofort, wenn diesen ein Brandunglück, ein Hagelschlag, eine Ueberschwemmung u. s. w. betrifft, sein obdachloses Vieh unterbringen oder dem Betroffenen schleunigst das fehlende Vieh, Futter, Samen oder Ackergeräth liefern, um dadurch den Uebelständen vorzubeugen, welche durch das Unterbrechen des landwirthschaftlichen Betriebes verursacht werden.

Es kann gar keinem Zweifel unterliegen, daß ähnliche Organisationen auch in anderen Wirthschaftsbetrieben, zumal auch in gewissen Zweigen der Industrie und der Gewerbe, recht erfolgreiche Dienste in wirthschaftlichen Bedrängnissen gewähren würden.

Sehr zu wünschen ist auch, daß alle die Bestrebungen, welche man unter socialen Reformen versteht, mehr und mehr ihren fördernden Einfluß auf die Milderung von wirthschaftlichen Nothständen, in welche der Einzelne gerathen kann, geltend machen mögen.

Wir denken dabei nicht nur an die in Deutschland zum Theil schon eingeführten und zum Theil noch erstrebten Gesetze zum Schutze der Arbeiter in Krankheit und Alter, sondern wir wünschen auch, daß die Hülfe, welche der Staat, die Gemeinde oder der Arbeitgeber bei Ausbruch gewisser Nothstände in Arbeiterkreisen nach unserer Meinung zu leisten hat, gesetzlich noch weiter ausgedehnt werden möge.

Auch verkennen wir nicht, daß die Kräftigung der Moral und guter Sitten durch die Neubelebung des religiösen Sinnes unter den Erwachsenen und durch eine sorgfältige Erziehung der nachwachsenden Geschlechter im Vereine mit der Vermehrung der allgemeinen Bildung außerordentlich viel zur Linderung nicht nur der menschlichen Bedrängnisse überhaupt, sondern auch der wirthschaftlichen Nothstände beitragen können.

Trotzdem dürfen wir aber niemals vergessen, daß die Selbsthülfe in wirthschaftlichen Calamitäten immer als der wirksamste Beistand betrachtet werden muß, und daß der Staat und die Gesellschaft durch entsprechende Organisationen, zumal auch mit Hülfe der Erziehung, die Aufgabe haben, auf die gehörige Entwickelung der rechten Selbsthülfe im Menschen hinzuarbeiten und dieselbe nur dann durch eine staatliche oder private Stütze ersetzen dürfen, wenn die eigene Hülfe zur Unmöglichkeit geworden ist.

Wir haben bereits in dem 1. Kapitel dieses Buches betont, daß wir unter der Selbsthülfe nicht eitele Menschenhülfe, sondern die rechte Entfaltung und Verwerthung der uns von Gott verliehenen Eigenschaften nach seinem Willen verstehen. Diese den Geboten des Gewissens und der Pflicht gehorchende Selbsthülfe sucht dann ihre höhere Kraft und Weihe im göttlichen Ursprunge und erkennt im Glück wie im Unglück den Einfluß der göttlichen Gewalt an. Gott ist aber nicht nur allmächtig, sondern er ist auch allgütig, deshalb spendet er uns keine Prüfungen, um uns zu verderben, sondern um uns zu läutern und schon oft in diesem Leben durch Drangsale zu schöneren Zielen zu führen.

Es ist daher in allen Heimsuchungen offenbar unserer nicht würdig, uns übermäßigen Klagen oder gar der Verzweifelung hinzugeben, wir sollen vielmehr der göttlichen Vorsehung vertrauen, die uns zur Seite stehen wird, wir müssen aber auch selbst unser Bestes dazu thun, um aus der Noth befreit zu werden. Denn es heißt im Sprichworte: „Bete und arbeite."

Im Unglück Gott Alles überlassen und die Hände in den Schooß legen wollen, wäre also eine seltsame Thorheit und eine vollständige Verkennung der Thatsache, daß Gott in uns selbst seine Kraft und Herrlichkeit offenbaren, mit unserer Hülfe also seine Hülfe vereinigen will, wenn wir uns dieses Segens würdig erweisen.

Man halte diese Art Belehrung, wie wir uns aus Nothständen helfen und helfen lassen sollen, durchaus nicht für überflüssig, denn die meisten Menschen sind im Unglück sehr zur Verzagtheit geneigt und unterlassen dann häufig das Richtige und Gute und thun dagegen das Verkehrte oder gar das Böse und Fürchterliche. Und die Hoffährtigen und Gottlosen brauchen auch nicht stolz darauf zu sein, daß sie sich ohne Gott auch helfen könnten, denn er läßt ja bekanntlich seine Sonne über Gute und Böse scheinen und seine Langmuth wie seine Weisheit ist für uns unergründlich.

Man denke auch ferner nicht zu klein und engherzig von dem Einflusse des göttlichen Willens auf alle uns angehenden Angelegenheiten und Bedrängnisse. Ohne denselben fällt kein Sperling vom Dach und wird kein Haar unseres Hauptes gekrümmt, also dürfen wir auch in allen Nothständen auf Gottes Beistand rechnen, müssen aber in allen den Fällen, wo unsere Selbsthülfe Wandel schaffen kann, natürlich auch von derselben Gebrauch machen.

2. Praktischer Theil.

Wenn sich Jemand in irgend einer wirthschaftlichen Bedrängniß befindet und sich nicht mehr zu helfen weiß, so ist dies meisten-

theils nur scheinbar der Fall. Er könnte sich häufig noch selbst, wenn auch durch theilweise Unterstützung Anderer, helfen, wenn nicht durch andauernde Mißerfolge oder einen jähen, großen Unglücksfall sein gesundes Urtheilsvermögen getrübt und seine Kräfte gelähmt wären.

Der Bedrängte kann sich also deshalb nicht mehr helfen, weil er sich nicht mehr zu helfen getraut und sich vor neuen Mißerfolgen förmlich fürchtet. Sobald in ihm aber von irgend einer Seite Muth und Hoffnung wieder erweckt werden, so fühlt er auch wieder Kräfte in sich, sich zu helfen, und findet sogar auch, daß die Noth, die ihn bedrohte, gar nicht so fürchterlich war, wie sie erst aussah.

Daraus geht hervor, daß wir in über uns hereingebrochenen Bedrängnissen uns mit aller Macht vor einer übertriebenen schwarzseherischen Auffassung unserer Situation hüten und immer wieder nach Muth und Hoffnung ringen müssen. Denn der Pessimismus verschlimmert nur in jeder Beziehung unsere Lage, vergiftet unser Gemüth und verdirbt uns Zeit und Gelegenheit, eine rettende That zu thun. Ist man aber im Stande, sich auch in schweren Bedrängnissen aufzuraffen und wieder neuen Muth zu fassen, so findet man gewöhnlich auch Mittel und Wege, um sich aus der Noth herauszuarbeiten. Es muß also direkt als eine Thorheit und Schwäche aufgefaßt werden, in der Bedrängniß zu verzagen, denn dadurch wird unsere Lage stets noch schlimmer, wie sie ist.

Wenn man nun in Folge der menschlichen Unvollkommenheit es auch oft nicht verhindern kann, in der Noth der Verzagtheit zu verfallen, so muß man sich in solchen Fällen doch daran erinnern, daß es thöricht und gefährlich ist, in einer verzagten Gemüthsverfassung längere Zeit zu verharren. Man muß dieselbe also sofort, wenn sie eintritt, mit Vernunftgründen als Schwäche und Thorheit bekämpfen und neuen Muth zu fassen suchen. Viel vermag schon in dieser Hinsicht ein energischer Wille und die eigene verständige Einsicht. Will es Einem aber nicht gelingen, sich aus dem Zustande der Verzagtheit und der Verzweiflung emporzuraffen, so darf man nicht mit hartnäckiger Verschlossenheit dumpf dahin brüten, sondern man muß nach einer Person suchen, der man seine Besorgniß anvertrauen und von der man Trost, Rath und Hilfe erwarten kann.

Jeder Bedrängte, der sich selbst nicht mehr zu helfen weiß, muß nach seinen Verhältnissen und dem vorliegenden Falle entsprechend ermessen, wem er sich am besten anzuvertrauen hat. Die Vertrauensperson kann ein Freund oder ein Vorgesetzter, sie kann aber auch ein Rechtsanwalt oder ein Pfarrer sein.

Wenn nun auch durch die Rücksprache mit einer solchen Vertrauensperson nicht immer gleich direkte Hülfe erreicht wird, so wird man durch eine solche Person meistens doch wieder aufgerichtet werden und auch zweckmäßige Rathschläge erhalten, wie der Verlegenheit oder Noth zu begegnen ist.

Sehen wir uns die wirthschaftlichen Bedrängnisse, in welche die Menschen gerathen können, näher an, so finden wir, daß sich alle durch Geldmangel kundgeben, aber es wäre offenbar einseitig, wenn wir die wirthschaftlichen Bedrängnisse nur vom Standpunkte des Geldmangels bekämpfen wollten, sondern wir müssen die häufigsten wirthschaftlichen Nothstände aus dem Leben herausgreifen und den einzelnen Fällen entsprechend zweckmäßige Rathschläge ertheilen.

Betrachten wir uns zunächst das wirthschaftliche Leben eines selbstständigen Unternehmers, so kann dasselbe unter chronischen langandauernden Schwierigkeiten leiden, die, wenn keine Besserung erfolgt, schließlich zum Bankerotte führen müssen, oder rasche und plötzliche Verluste können den drohenden oder wirklichen Bankerott herbeiführen.

Hat nun ein selbstständiger Unternehmer die wirthschaftlichen Bedrängnisse als chronische Schwierigkeiten zu bekämpfen, so muß er genau zu erforschen suchen, welches die Ursachen derselben sind. Er muß beachten, ob die ungünstigen Zeitumstände, also eine Periode allgemeinen wirthschaftlichen Niederganges oder ein Darniederliegen seiner Branche die Schuld an den Schwierigkeiten haben. Er muß aber auch prüfen, ob er vielleicht bei der Gründung oder dem Kaufe seines Geschäftes, seiner Fabrik, seines Landgutes ꝛc. einen Fehler beging, der die ungünstige Bilanz hervorrief.

Er muß ferner sein Augenmerk darauf richten, ob Mangel an Betriebscapital, veraltetes Geschäftsprincip oder ungenügend durchgeführte sparsame Wirthschaft die schlechten Resultate hervorbrachten, oder ob er gar eine oder mehrere Personen in Diensten hat, welche durch raffinirte Betrügereien seine Einnahmen oder Waarenbestände schmälern.

Je nachdem die Ergebnisse dieser Untersuchung sind, muß sich nun der Betreffende die gewissenhafte Frage vorlegen: Hast Du begründete Aussicht innerhalb einer Zeit, in welcher Dein Capital oder Vermögen noch nicht aufgerieben ist, die Ursachen der Schwierigkeiten zu beseitigen?

Glaubt er nach strenger Prüfung, bei welcher man sich aller sanguinischen Hoffnungen entschlagen muß, diese Frage bejahen zu können, so muß er mit Ausdauer weiter arbeiten, kommt er aber

zu dem entgegengesetzten oder auch nur zu einem unklaren, zweifelhaften Resultate bei seiner Untersuchung, dann muß er sein Unternehmen sobald als möglich aufgeben und von seinem Vermögen retten, was davon zu retten ist, und sich nach einer anderen Existenz umsehen.

Bei manchen mit Schwierigkeiten kämpfenden Unternehmungen kommt ferner auch noch die Möglichkeit in Frage, ob nicht mit Hülfe eines Theilnehmers, der je nach Umständen Capitalist oder tüchtiger Fachmann sein müßte, eine gesunde Grundlage für das betreffende Unternehmen erzielt werden kann. Es ist dies offenbar in vielen Fällen möglich. Wenn sich der erwünschte Theilnehmer aber nicht bald findet, so muß der bisherige alleinige Unternehmer sich doch, ohne zu lange zu warten, die vorerwähnte Cardinalfrage stellen.

Droht einem Unternehmer Bankerott, so bleibt es sich hinsichtlich der Beseitigung der Gefahr ziemlich gleich, ob die Ursache derselben große, plötzliche Verluste oder bereits länger andauernde Schwierigkeiten sind, denn die Hauptsache ist in diesem Falle dann diejenige, ob es dem mit Bankerott Bedrohten möglich sein wird, die Gefahr *schleunigst* zu beseitigen, denn jetzt liegt sie hauptsächlich im Verzuge.

Wir müssen nun bei dieser heiklen Frage nicht nur die Art der Errettung, sondern auch die Nothwendigkeit ihrer Ehrenhaftigkeit betonen. Der mit Bankerott bedrohte Unternehmer wird einer plötzlichen Gefahr häufig durch rechtzeitige Aufnahme neuer Credite vorbeugen können, aber er soll von diesem Mittel nur dann Gebrauch machen, wenn er sich sagen kann, daß er dadurch die Schwierigkeiten wirklich beseitigen und einen besseren Geschäftsgang für sein Unternehmen herbeiführen kann. Ist dies in Wirklichkeit nicht möglich und kann nur eine Galgenfrist dadurch erreicht werden, so soll er seinen bisherigen Creditgebern, sowie Freunden und Verwandten nicht noch Verluste durch Waaren- und Geldborg, Bürgschaften, Gefälligkeitsaccepte und dergleichen mehr oder weniger verächtliche Manöver bereiten, sondern er soll als Ehrenmann handeln und seine Zahlungsunfähigkeit (Insolvenz) anmelden und seine Nebenmenschen nicht noch vorher um Geldsummen bringen, die ihm, dem überschuldeten Unternehmer, in Wirklichkeit gewöhnlich auch nichts nützen können.

Steht nun aber der Bankerott vor der Thür oder ist er bereits ausgebrochen, so soll der Schuldner trotzdem noch nicht Alles für verloren erachten, sondern er soll sich daran erinnern, daß ihm in allen Culturländern das Gesetz, sofern er unverschuldet zahlungs-

unfähig geworden ist, die Wohlthat des Nachlaß- oder Akkordverfahrens gegenüber seinen Gläubigern bedingungsweise ermöglicht. Der Schuldner hat in diesem Falle dem zuständigen Gerichte einen vollständigen, klaren und wahrheitsgetreuen Bericht über sein überschuldetes Vermögen und die Ursachen der Verluste einzureichen, um Befürwortung eines Nachlasses zu bitten und Vorschläge hinsichtlich der Befriedigung seiner Gläubiger zu machen.

Ist die Insolvenz des Schuldners durch unverschuldete Unglücksfälle und Verluste herbeigeführt worden und erachtet das Gericht die Akkordvorschläge der Lage der Vermögensverhältnisse des Schuldners entsprechend, so veranstaltet das Gericht eine Gläubigerversammlung, an welcher sich jeder Gläubiger des Schuldners betheiligen muß, widrigenfalls sein Nichterscheinen als Zustimmung zum Akkordvorschlage betrachtet wird.

Den Gläubigern wird nun das Akkordanerbieten unterbreitet und findet dasselbe die Zustimmung der Mehrheit der Gläubiger, welche nicht nach der Kopfzahl der Gläubiger, sondern nach der Höhe der Forderungen bemessen wird, so erhält der Akkord die gesetzliche Sanktion.

In manchen Ländern werden hinsichtlich des Akkordverfahrens in einzelnen Punkten abweichende Gesetzesbestimmungen in Anwendung gebracht. So entscheidet z. B. in Deutschland die Mehrheit der Gläubiger in Bezug auf die Annahme oder Ablehnung des Akkords, wenn diese Mehrheit über mindestens drei Viertel der Forderungen verfügt; in der Hauptfrage, also bezüglich der Zulässigkeit und der Art, durch Akkord den Bankerott und das Concursverfahren zu vermeiden, stimmen aber alle Gesetzgebungen überein.

Um das Akkordverfahren zu beschleunigen und allerlei Nachtheilen und Gefahren aus dem Wege zu gehen, empfiehlt es sich auch, vor dem richterlichen Entscheide auf dem Wege gütlicher Vorschläge und Bitten die einzelnen Gläubiger für die Annahme des Akkordes günstig zu stimmen, an ihre Humanität gegenüber der Erhaltung der Existenz eines ehrlichen Mannes zu appelliren und, wenn irgend möglich, hinsichtlich der pünktlichen Bezahlung der ermäßigten Forderungen eine Bürgschaft zu stellen.

So sehr wir betrügerische und durch lüderliche Wirthschaft verschuldete Bankerotte verdammen und zur Vermeidung derselben natürlich auch keine Akkorde befürworten können, sondern für solche als mehr oder weniger verkappte Gauner und Schwindler auftretende Schuldner die Anwendung der betreffenden Strafgesetze wünschen, ebenso sehr treten wir aber auch in allen den Fällen, in denen unverschuldete Unglücksfälle und Verluste den Bankerott

eines ehrlichen Mannes herbeiführten, für die Bewilligung des Akkords ein.

Das auf ehrlicher Grundlage abgeschlossene Akkordverfahren hat zweifellos bedeutende Vorzüge vor dem vollständigen Austrage des Concurses. Denn zunächst wird durch dasselbe doch meistens eine wirthschaftliche Existenz erhalten, mit welcher die durch den Akkord befriedigten Gläubiger wieder in Geschäftsverbindung treten und dadurch für den erlittenen Verlust einigermaßen entschädigt werden können. Dann sparen die Gläubiger aber auch das langwierige und kostspielige Concursverfahren und verhüten die fast immer eintretende Verschleuderung der Vermögensobjecte des Schuldners auf dem Wege der Auktion. Durch diese Verkäufe um jeden Preis, also weit unter dem Werthe der Waaren, wird aber offenbar das solide Geschäftsleben und gewöhnlich dasjenige der Gläubiger direkt und indirekt schwer geschädigt, indem auf diese Weise gute Waaren zu Schleuderpreisen veräußert und einer unsauberen Concurrenz, welche am liebsten Alles weit unter dem Werthe einkauft und natürlich dann auch billiger wie alle anderen Geschäftsleute verkauft, die Existenzmittel in die Hände gespielt werden. Jeder brav denkende Gläubiger hat daher offenbar ein moralisches und wirthschaftliches Interesse daran, einem ehrlichen und auf der Grundlage gegenseitiger Billigkeit abgeschlossenen Akkorde seine Zustimmung zu ertheilen.

Im Akkordverfahren müssen dem Schuldner noch einige Klugheitsregeln empfohlen werden. Er muß sich in demselben, zumal wenn die Unterhandlungen in's Stocken zu gerathen drohen, in seiner Bedrängniß davor hüten, eine Zusage zu machen, die er nicht oder schwerlich erfüllen kann, denn dadurch gräbt er sich leicht wieder ein Grab für seine wirthschaftliche Existenz. Es soll damit durchaus nicht empfohlen werden, daß der Schuldner möglichst wenig zahlen soll, sondern er soll auf einen den Verhältnissen gerecht werdenden Ausgleich, der es ihm ermöglicht, mit Aussicht auf Erfolg weiter zu wirthschaften, bestehen.

Unbedingt muß bei jedem Vergleiche der Schuldner auch an der Forderung festhalten, daß nach Abschluß des Vergleiches, die Gläubiger ausdrücklich auf ihre Restforderung Verzicht leisten. Wird nämlich dieser Verzicht nicht ausdrücklich ausgesprochen, so haben die Gläubiger das Recht, später, wenn der Schuldner wieder in bessere Vermögensverhältnisse gekommen ist, ihre Restforderungen mit Zinsen und Zinseszinsen zu verlangen. Weder aus Unachtsamkeit, noch aus Gutmüthigkeit darf sich ein Schuldner dazu verstehen, den Vergleich so abzuschließen, daß die

Gläubiger den jeweiligen Nachlaß später noch als Restforderung geltend machen können, denn dadurch wird der Schuldner nicht wirklich frei und wirthschaftet mit einem Damoklesschwerte über dem Haupte weiter. Er mag noch so gute Hoffnungen haben, und noch so arbeitsam und ehrlich sein, so kann er in Folge von Unglücksfällen und wirthschaftlichen Nothständen doch leicht in die Lage kommen, seine Versprechungen nicht erfüllen zu können und abermals von seinen Gläubigern bedrängt zu werden.

Deshalb soll der Schuldner einen Akkord stets in der Weise abschließen, daß die Gläubiger auf die nachgelassene Forderung endgültig verzichten oder höchstens von derselben nach einer mehrjährigen Frist noch ein mäßiger Prozentsatz gezahlt zu werden braucht.

Obwohl dieses Akkordverfahren für gewöhnlich nur gegenüber kaufmännischen Schuldnern Anwendung findet, so können sich desselben doch auch alle anderen bedrängten Schuldner bedienen. Für kleinere Gewerbetreibende, Beamte und in dienstbarer Stellung stehende Personen empfiehlt es sich, wenn sie in wirthschaftliche Bedrängniß gerathen sind und einen Akkord mit ihren Gläubigern abschließen wollen, das gerichtliche Verfahren zu vermeiden und den Weg eines privaten Ausgleiches, der am besten und sichersten mit Hülfe eines tüchtigen Rechtsanwalts oder eines erfahrenen Freundes, der die gütlichen Unterhandlungen vorzunehmen hat, einzuschlagen. Beamten muß dieser Weg auch deshalb angerathen werden, um auf verschwiegene Art ihre Vermögensverhältnisse zu ordnen und ihre Stellung nicht zu sehr zu gefährden.

In vielen Fällen ist übrigens auch schwer bedrängten Kaufleuten, Fabrikanten und Landwirthen an Stelle des gerichtlichen Akkords der private gütliche Ausgleich zu empfehlen, um ihr Ansehen und Geschäft nicht zu schädigen.

Solche Fälle sind zumal vorhanden, wenn der Schuldner einen ihn besonders bedrängenden Hauptgläubiger hat, mit welchem er sich unter Darbietung einer entsprechenden Garantie privatim vergleichen kann.

Der Weg des gütlichen Vergleiches auf privatem Wege muß auch Eltern angerathen werden, welche durch leichtsinnige Streiche ihrer Söhne, z. B. Wechselverbindlichkeiten, Spielschulden u. s. w. in Bedrängniß gerathen sind, und wobei es sich nicht nur um die Fortsetzung der Laufbahn des Sohnes, sondern auch um die Herbeiführung der Möglichkeit handelt, daß die Eltern die Schulden desselben zu bezahlen im Stande sind, ohne sich zu ruiniren.

Ueberall, wo es sich um besonders delikate Fälle handelt, welche durch privaten gütlichen Ausgleich beseitigt werden sollen,

ist auch zu empfehlen, sich Verschwiegenheit von den Interessenten wie von den etwa nöthigen Vermittlern auszubedingen.

Es ist auch noch darauf aufmerksam zu machen, daß gewisse Schwierigkeiten bei vielen Ausgleichsversuchen meistens am besten durch einen geschickten Vermittler, der je nach Umständen ein Verwandter, ein Freund oder ein Rechtsanwalt sein kann, gehoben werden, weil die Gläubiger den Vorstellungen solcher mit entsprechender Entschiedenheit und gehörigen Vorschlägen auftretender Vermittler leichter zugänglich sind, als den unsicheren und schwankenden Offerten des Schuldners.

Ist durchaus kein Vergleich möglich und sind die wirthschaftlichen Verhältnisse des Schuldners derartig, daß durch Credithülfe ihm nicht mehr geholfen, sondern höchstens nur eine Galgenfrist erworben werden kann, so bleibt für den Schuldner, wenn er Ehre im Leibe hat, weiter nichts übrig als dem Concursverfahren seinen Lauf zu lassen. Wenn es im Drange der Umstände möglich ist, empfiehlt es sich dann, daß der Schuldner selbst das Concursverfahren beantragt und die Abtretung seines Vermögens an die Gläubiger dem Gerichte anzeigt. Auf diese Weise erleichtert der Schuldner das Concursverfahren, und die Gläubigerschaft ist in diesem Falle auch am meisten geneigt, dem Schuldner und seiner Familie auf eine gewisse Zeit die Existenzmittel zu gewähren.

Tritt das Concursverfahren erst auf Antrag der Gläubiger, nachdem vorher der Schuldner durch allerlei Widerspenstigkeiten die Gläubiger erbittert hat, ein, so werden diese auch sehr wenig geneigt sein, gegen den Schuldner eine milde Gesinnung zu zeigen.

Der Schuldner hat, nachdem gegen ihn das Concursverfahren eingeleitet worden ist, unbedingt die Verpflichtung Alles, was er an Vermögensstücken besitzt, zur möglichsten Befriedigung seiner Gläubiger herzugeben. Als Ehrenmann muß er schon wissen, daß sein überschuldetes Vermögen seinen Gläubigern gehört, außerdem darf er bei schweren Strafen sich keiner Verheimlichung oder Hinterziehung seiner Vermögensgegenstände, auch nicht der geringsten, schuldig machen. So hart diese Bestimmung vielleicht Manchem erscheinen mag, so ist sie doch unbedingt geboten, um dem Betruge, den Schwindler sonst mit den Zahlungseinstellungen treiben würden, einen starken Damm entgegenzustellen.

Sehr darauf zu achten hat aber der dem Bankerott Verfallene, daß etwaige Vermögensansprüche seiner Frau und Kinder an die Concursmasse rechtzeitig geltend gemacht werden, und muß er sich in dieser Hinsicht nöthigenfalls bei einem Rechtsanwalt Rath holen oder an Gerichtsstelle Erkundigungen einziehen. Wir verweisen

hinsichtlich der rechtzeitigen Ordnung solcher Angelegenheiten auf das 21. Kapitel „Rechtsschutz", Seite 246 zurück.

Während und nach dem Concursverfahren darf sich der Schuldner nicht der Verzweifelung hingeben, sondern er muß im Vertrauen auf Gott und seine noch vorhandene Arbeitskraft eine allmähliche Wiederherstellung befriedigender wirthschaftlicher Verhältnisse erhoffen und mit Muth und Ausdauer nach diesem Ziele streben.

Es werden sich wohl auch Freunde und sonstige edle Menschen finden, welche den Unglücklichen, der unverschuldet in Bankerott gerieth, einigermaßen unterstützen und ihm über die schlimmste Zeit hinweghelfen.

Jedem, der durch Bankerott seine wirthschaftliche Existenz verlor, ist übrigens anzurathen, nicht in dem Orte, wo ihm das Unglück passirte, zu bleiben, sondern nach beendigtem Concursverfahren sein Glück entweder in einer anderen Stadt des Inlandes oder im Auslande zu suchen.

Das Verweilen an der Stätte seines Unglücks wirkt nur zu leicht niederdrückend auf den Unglücklichen; für fatale Erinnerungen, hämische Nachreden und Ehrenabschneidereien sorgt auch zu gern die klatschsüchtige Nachbarschaft. Ein neues Leben und Streben kehrt daher viel sicherer an einem fremden Orte in das Herz des gedemüthigten Mannes ein. Sein Blick wird dort wieder frei und klar, und sein Muth hebt sich rascher. Muß er sich im fremden Orte auch erst Vertrauen erwerben, so empfängt man ihn doch wenigstens nicht mit dem Mißtrauen, welches ihn an der Stätte seines Unglückes, Dank der schadenfrohen Nachbarschaft, überall hin verfolgte.

Nicht zu verkennen ist auch, daß der unglückliche Mann im fremden Orte am ersten ohne alle kleinliche Bedenken und Schwächen jede günstige Gelegenheit ergreift, um sich wieder eine Existenz zu gründen. Daß zu seiner wirthschaftlichen Wiederaufrichtung und Gründung eines neuen Wohlstandes eine peinlich durchgeführte Sparsamkeit und Herstellung der Rentabilität, sowie im gegebenen Falle auch der Beistand der Frau Vorzügliches leisten werden, bedarf keines neuen Nachweises, sondern die Beweise dafür sind bereits im 14., 29., 30., 31. und 32. Kapitel enthalten.

Gegen diejenigen wirthschaftlichen Bedrängnisse, welche durch Stellen- und Arbeitslosigkeit entstehen, ist in Zeiten allgemeiner Nothstände durch eigene Hülfe allerdings oft nicht viel auszurichten, und halten wir es in solchen Fällen daher für eine Pflicht des Staates, der Gemeinde und der wirthschaftlich günstig dastehenden Privatleute, Bedrängten so lange beizustehen, bis sie sich wieder

selbst helfen können, oder ihnen eine passende Arbeitsgelegenheit zu verschaffen.

Es darf indessen nicht außer Acht gelassen werden, daß in wirthschaftlicher Bedrängniß lebende stellen- und arbeitslose Personen, wenn sie sehr bescheidene Ansprüche machen und eifrig nach jeder Gelegenheit haschen, bei welcher sie ihre Arbeitslust und Arbeitstüchtigkeit zeigen können, auch sehr häufig durch eigene Kraft sich eine anfangs wohl nur nothdürftige, aber später meistens besser werdende Existenz schaffen können.

Engherzige Ansichten oder gar sogenannte Standesvorurtheile dürfen derartige Personen freilich nicht besitzen, denn dadurch entstehen ihnen auf Schritt und Tritt Hindernisse. Wer keine Arbeit und kein Brod hat, muß Arbeit nehmen, wo er sie finden kann, wenn sie auch seinen Neigungen nicht entspricht. Hat ein solcher Mann erst wieder einigen Boden unter den Füßen, dann findet sich auch gewöhnlich bald eine passendere Beschäftigung oder Stellung für ihn. Diese Erfahrung ist durch tausende von Beispielen bestätigt.

Wir kannten z. B. vor Jahren einen jüngeren adeligen Officier, der in Folge leichtsinniger Schulden den Officiersdienst quittiren und sich eine andere Existenz suchen mußte. Da er keine Verwandten besaß, die ihn unterstützen konnten, ging es ihm bald recht traurig. Da faßte er einen muthigen, aber durchaus richtigen Entschluß. Er bat seine ehemaligen Regimentskameraden um das Reisegeld zur Ueberfahrt nach Amerika, erhielt es, reiste in die neue Welt und bot sich dort einem Apotheker als Lehrling an und erklärte, daß er zu jeder geringen Arbeit bereit sei. Der Apotheker nahm den jungen Mann an. Dieser mußte zunächst im Laboratorium die niedrigsten Arbeiten besorgen, brachte es aber mit Hülfe eines unermüdlichen Fleißes so weit, daß er Apothekergehülfe wurde, und sich derartig das Vertrauen seines Principals erwarb, daß er später dessen Tochter zur Frau erhielt und ein wohlhabender Mann wurde.

Einer solchen zeitweiligen Erniedrigung, der sich der ehemalige Gardelieutenant unterzog, indem er im Drange der Noth Lehrling in einem ihm bisher ganz unbekannten Berufe wurde, sollten sich alle diejenigen unterziehen, welche in ähnlicher Lage keinen anderen Ausweg finden können.

Im Grunde genommen kann in solchen Fällen auch nicht von Erniedrigung die Rede sein, denn wer seine bisherige Existenz verloren hat und in seinem Berufe kein weiteres Fortkommen finden kann, ist doch genöthigt, auf irgend einem anderen Gebiete sich wieder eine Existenz zu gründen. Daß er da erst wieder

lernen und klein anfangen muß, ist ganz natürlich, und kann man in einer solchen abermaligen Lernzeit wohl eine fatale Periode seines Lebens, aber doch keine mit einer Ehrenkränkung gleichbedeutende Erniedrigung erblicken. Die Haltung eines solchen Mannes, der auf dem Meere des Lebens Schiffbruch gelitten hat und sich muthig mit geringen Mitteln ein neues Fahrzeug zimmert, fordert vielmehr unsere Achtung heraus.

Im wirthschaftlichen Leben vieler Menschen findet sich häufig noch ein Zustand, der zwar nicht zum Bankerotte führt, aber auch keinen rechten Wohlstand aufkommen läßt.

Es ist dies der Zustand der Dürftigkeit, des Mangels und des mehr oder weniger versteckten Nothstandes, welcher dadurch hervorgebracht wird, daß die Einnahmen meistens hinter der Höhe der nöthigen, resp. zur Aufrechterhaltung eines bescheidenen Wohlstandes gehörenden Ausgaben zurückbleiben.

Kann eine solche Bedrängniß nicht durch Anwendung einer energischen Sparsamkeit gehoben werden, so müssen die betreffenden Personen versuchen, durch erlaubte „Außerordentliche Erwerbsquellen“ ihren Mangel an den nöthigen Einnahmen zu beseitigen.

Diese außerordentlichen Erwerbsquellen und Nebenerwerbe dienen aber natürlich nicht nur dazu, einen Zustand der Bedrängniß und Dürftigkeit zu beseitigen, sondern sehr viele Personen können auch mit denselben ihren Wohlstand überhaupt vermehren, zu Vermögen rascher Vermögen hinzufügen und größere wirthschaftliche Erfolge erzielen, als es bisher möglich war.

---

42. Kapitel.

Außerordentliche Erwerbsquellen.

Was den Wohlstand mehrt und wahrt,
Sucht's auf tausendfache Art!

In Anbetracht der mannigfaltigen Anforderungen, welche das vorwärtsstrebende Culturleben an uns stellt, nicht minder aber auch in Hinblick auf die kärglichen Erwerbsverhältnisse, in welchen viele Personen leben, muß es offenbar sehr wünschenswerth sein, durch außerordentliche Erwerbsquellen seine Einnahmen zu erhöhen.

Für Diejenigen, welche bereits Vermögen besitzen, sind die außerordentlichen Erwerbsquellen von großem Nutzen, um den vor-

handenen Wohlstand zu befestigen, Verluste wieder wett zu machen und die Folgen nothwendiger außergewöhnlicher Ausgaben auszugleichen, und für Jene, welche noch nicht auf der ersten Stufe des Wohlstandes stehen und bei ungenügenden Einnahmen in Dürftigkeit und gedrückter wirthschaftlicher Lage leben müssen, gewähren die außerordentlichen Erwerbsquellen die wirksamste Beihülfe, dem wirthschaftlichen Mißstande ein Ende zu bereiten.

Jeder, der bestrebt ist, sich außerordentliche Erwerbsquellen, also neben seinen bisherigen Einkünften noch besondere Einnahmen zu schaffen, darf nun in denselben durchaus keine mehr oder weniger gekünstelte oder gar geheimnißvolle Erwerbsarten erblicken, sondern er muß in durchaus nüchterner, natürlicher Weise diese Aufgabe zu lösen suchen. Denn nur unter dieser Voraussetzung würde er die richtigen, für ihn auch wirklich vortheilhaften außerordentlichen Erwerbsquellen finden und sich nicht verleiten lassen, sein Heil in verlockenden, nur vom glücklichen Zufall abhängenden und deshalb leicht trügerischen Arten derselben zu suchen.

Will sich dieser Jemand zu seinen bisherigen für ungenügend erachteten Einkünften noch eine lohnende Nebeneinnahme verschaffen, so wird er dieselbe sicher nur in einem für ihn passenden, auf wirthschaftlicher Grundlage stehenden Nebenerwerbe finden. Die Zahl dieser Nebenerwerbe ist zu groß, um in diesem Kapitel genügend behandelt werden zu können, auch müssen die sehr verschiedenartigen Bedingungen, unter welchen jene erfolgreich getrieben werden können, entsprechend klar gelegt werden, wenn eine Belehrung über dieselben von Erfolg sein soll. Es ist deshalb den Nebenerwerben für alle Berufsklassen der nächste größere Abschnitt gewidmet.

Eine vortheilhafte und für manche Personen sehr geeignete Art außerordentlicher Erwerbsquellen besteht auch in einer besonders einträglichen Capitalanlage und der Vornahme von Börsenspeculationen als Nebenerwerb. Ueber diese sind in den beiden nächsten Kapiteln auch entsprechende Belehrungen und Beispiele enthalten.

Die von vielen Menschen als günstige außerordentliche Erwerbsquellen geschätzten Glücksspiele aller Art können wir indessen durchaus nicht als solche ansehen, denn vom wirthschaftlichen und moralischen Standpunkte aus ist jedes Glücksspiel zu verwerfen, zumal stets dann, wenn es zur Gattung der gefährlichen Hazardspiele gehört. Glücksspiele, welche die wahnwitzigste Spielsucht förmlich herausfordern und darauf gerichtet sind, in denkbar kürzester Zeit möglichst viel zu gewinnen, können doch nur das Glück ihrer

sogenannten glücklichen Spieler mit dem Ruine der unglücklichen begründen, und um diesen Preis kann sich doch kein ehrlicher Mann seinen Wohlstand begründen wollen. Häufig ruht auf dem im Glücksspiel gewonnenen Gelde auch kein Segen, weil der Besitzer eines solchen, vom goldenen Glücke bethört, sich leicht zu unwirthschaftlichen Ausgaben verführen läßt.

Es giebt nun allerdings auch Glücksspiele, welche den gefährlichen hasardartigen Charakter nicht besitzen und welche sogar, wie die Staatslotterien, gesetzlich geregelt sind.

Indessen kann man auch diesen keinen wirthschaftlichen Werth beimessen, denn die mathematische Wahrscheinlichkeitsberechnung sagt uns, daß die Gewinnaussichten in den Staatslotterien außerordentlich gering sind, die Mehrzahl der Lotteriespieler muß im mehrjährigen Verlaufe des Spieles sogar stets verlieren, da zu Bildung der großen Gewinne, zumal des großen Looses, die Einzahlungen sehr vieler Mitspieler nöthig sind, und außerdem von der Summe der Looseinzahlungen auch noch circa 15 Procent Provision für den Staat und die Collecteure in Abzug kommen.

Unter keinen Umständen darf man daher das Glücksspiel, auch wenn es ein solches in einer Staatslotterie ist, als solide Erwerbsquelle ansehen, es ist dies so gut wie immer ein Irrthum. Die Staaten haben hier und dort die Lotterien eingeführt, erstens um für die einmal im Menschen vorhandene Spielneigung einen geregelten Abzugscanal zu schaffen, und zweitens, um für die Staatsfinanzen einen bequemen Zuwachs zu erhalten. Wirthschaftlich und moralisch haben die Geldlotterien aber keinen Werth. Sie können höchstens vom psychologischen Standpunkte entschuldigt werden, denn der von mancherlei Enttäuschungen heimgesuchte und von Sorgen gequälte Mensch kauft sich in der Lotterie eine, wenn auch gewöhnlich trügerische, Hoffnung auf Glück.

Die Aufrichtung solcher verlockenden, aber leicht trügerischen Hoffnungen ist nun wohl erklärlich, aber durchaus nicht empfehlenswerth, denn wir können in den Glücksspielen keinerlei Stützen und Hebel des Wohlstandes und auch durchaus keine außerordentlichen Erwerbsquellen erblicken.

Dieses scharfe Urtheil über die Glücksspiele gilt natürlich nicht für solche Arten derselben, welche lediglich zur Unterhaltung und nicht aus Gewinnsucht gespielt werden, sowie auch nicht für diejenigen Lotterien, welche zu einem Zwecke der Humanität, der Kunst oder Wissenschaft veranstaltet werden.

43. Kapitel.

Nebenerwerbe für alle Berufsklassen.

Hülfsquellen giebt's im Wirthschaftsleben,
Die Noth vertreiben, den Wohlstand heben.

1. Allgemeines über Nebenerwerbe. 2. Die Nebenerwerbe für alle Berufsklassen: a. für Landwirthe, b. für Industrielle und Gewerbetreibende, c. für Kaufleute, d. für Rentiers und Capitalisten, e. für pensionirte Beamte, f. für Personen in Beamten- und Privatstellungen, g. für Frauen und Mädchen, h. Nebenerwerbe, die an keine besondere Lebensstellung gebunden sind.

1. Allgemeines über Nebenerwerbe.

Wie oft in der Natur ein Hauptstrom nur dadurch im Sommer vor Wasserarmuth und Versandung geschützt wird, daß ihm ein oder mehrere Nebenflüsse neuen Zufluß spenden, so haben auch die Nebenerwerbe im Wirthschaftsleben zunächst nur den Zweck, der hauptsächlichsten Einnahmequelle wichtige Nebeneinkünfte zuzuführen, um dadurch dem Mangel und der Verarmung vorzubeugen und den Wohlstand zu befestigen und zu vermehren. Es sind allerdings Fälle möglich, wo diese und jene Person ihre Ausgaben gewissermaßen nur von Nebenerwerben bestreitet, aber dann handelt es sich um Ausnahmen. Der Nebenerwerb ist dann entweder so sehr einträglich, daß er zum berufsmäßigen Haupterwerbe wurde, oder die betreffende Person lebt außerordentlich genügsam, daß ihr die bescheidenen Einkünfte des Nebenerwerbes zum Unterhalte genügen. Von diesen besonderen Fällen reden wir aber hier nur nebenbei, denn unsere Hauptaufgabe ist, über diejenigen Nebenerwerbe Belehrung zu geben, welche als wirthschaftliche Stütze neben dem Hauptberufe, resp. neben der Haupteinnahme auftreten und dazu geeignet sind, die gewöhnlichen Einnahmen um einen schätzenswerthen Zuwachs zu vermehren.

Jeder, der den einen oder anderen Nebenerwerb betreiben will, muß sich daher vorerst gewissenhaft fragen, ob der Betrieb desselben auch mit seinem Haupterwerbe vortheilhaft zu vereinen ist, denn wenn dieser auf Kosten jenes leiden würde, so müßte von dem Nebenerwerbe eben abgesehen werden.

Will man also sich einen Nebenerwerb einrichten, so muß man prüfen, ob die Stellung, die Zeit, die Arbeitskraft den energischen Betrieb desselben gestatten. Denn eine laue, halbe Thätigkeit darf man auf Nebenerwerbe durchaus nicht verwenden, sondern muß ihnen unbedingt diejenige Zeit und Arbeit widmen, die zu ihrem Gedeihen nöthig ist, sonst kann man keine Erfolge mit ihnen erzielen.

Ist zur Einrichtung des Nebenerwerbes Capital, Räumlichkeit, Grund und Boden nöthig, so muß man auch nach dieser Richtung gehörige Prüfungen anstellen, und man darf überhaupt den Nebenerwerb in keinem Fall unter verkehrten oder ungenügenden Voraussetzungen beginnen. Dazu gehört vor allen Dingen auch, daß man sich die zu dem Nebenerwerbe nöthigen fachmännischen Kenntnisse aneignet.

Im Uebrigen darf aber betont werden, daß die Nebenerwerbe vielfach verhältnißmäßig leicht in Betrieb gesetzt werden können, und deshalb auch im wirthschaftlichen Leben eine viel einflußreichere Rolle spielen, als man gewöhnlich annimmt. Sie werden ohne Zweifel von vielen Personen mit bestem Erfolge betrieben und sind in zahlreichen Fällen eine unentbehrliche ökonomische Stütze des Wirthschaftslebens, ja, manche Berufsarten könnten ohne die Mitwirkung von Nebenerwerben gar nicht gedeihen.

Durch die Einrichtung derselben wird es ferner auch sehr oft möglich, günstige Gelegenheiten zur Vermehrung seines Wohlstandes erst gehörig wahrzunehmen, und aus einem mit entsprechenden Nebenerwerben verbundenen Betriebe doppelten und dreifachen Nutzen zu ziehen. Die Nebenerwerbe sind daher in sehr vielen Fällen ganz besonders dazu geeignet, zur Vermehrung der Einnahmen und mit Hülfe sparsamer Wirthschaftlichkeit auch sehr rasch zur Bildung eines ansehnlichen Vermögens beizutragen. Man braucht ja nur anzunehmen, daß die eine Hälfte der Erträge, welche der Nebenerwerb abwirft, mit zum Lebensunterhalt benutzt, die andere Hälfte aber gespart wird, so dürfte sich schon daraus ein ansehnlicher Vermögenszuwachs für die betreffenden Personen ergeben.

Thatsächlich würden daher auch die meisten derjenigen Personen, welche über ungenügende Einnahmen klagen, durch passende Nebenerwerbe ihren Wohlstand verbessern können, wenn sie nur gehörig über die mannigfaltigen Arten der Nebenerwerbe unterrichtet wären, und dann mit Thatkraft und Ausdauer ans Werk gingen.

Um in dieses vielfältige Gebiet einen möglichst vollständigen und klaren Einblick zu gewähren, haben wir die Nebenerwerbe einigermaßen in Kategorien eingetheilt, wobei wir natürlich keinen Anspruch darauf machen, daß dies eine strenge Eintheilung sei, denn schon der Begriff des Nebenerwerbes hebt ja die festen Grenzen auf, und die Praxis des Erwerbslebens zeigt ja auch, daß sehr oft Nebenerwerbe, welche gewöhnlich am besten für die eine Berufsklasse passen, auch oft von Angehörigen anderer Berufsarten erfolgreich betrieben werden. So werden z. B. eine Anzahl Nebenerwerbe

welche sich für den Landwirth gut eignen, oft auch von Kaufleuten und Gewerbetreibenden mit großem Erfolge betrieben, und der umgekehrte Fall findet ebenfalls statt.

Daraus geht hervor, daß Jeder, der sich durch einen Nebenerwerb eine Mehreinnahme schaffen will, neben den allgemeinen Bedingungen für das Gedeihen derselben auch noch die besonderen Verhältnisse, in denen er lebt, prüfen muß. Der Umstand, ob man auf dem Lande oder in der Stadt lebt, ob man über Grundbesitz verfügt, ob man für die Producte des Nebenerwerbes vom Platze aus leichten Umsatz hat, ob eine Specialität in Bezug auf die Nachfrage bei dem Nebenerwerbe eine Rolle spielen wird ꝛc., entscheidet daher die Richtung für die Art desselben meistens viel sicherer, als die Feststellung der allgemeinen Bedingungen für den Betrieb eines Nebenerwerbes.

Es ist ferner eine erwiesene Thatsache, daß jeder einzelne Berufsthätige, der Fleiß, Intelligenz und ein sicheres Auge für seinen wirthschaftlichen Vortheil besitzt, neben dem umsichtig betriebenen Hauptberufe noch Mittel und Wege genug finden kann, um seine Einnahmen dadurch zu vermehren, indem er in, seinem Hauptberufe verwandten, anderen Wirthschaftszweigen eine praktische Thätigkeit entwickelt, die oft genug zum Ausgleich mancher sich einstellender und durch die Conjunctur bedingter Erwerbsnachtheile, sowie zur Ausfüllung der in der Ausübung seines Hauptberufs erübrigten oder nicht genügend mit Beschäftigung ausgefüllten Tagesstunden dient. Ja, es ist sogar mancher Hauptberuf, soll er wirklich für den Erwerbsthätigen zum wirthschaftlichen Vortheil gereichen, ohne eine solche nebensächliche Thätigkeit gar nicht denkbar.

Wenn wir uns nunmehr die einzelnen Hauptberufsarten und die für dieselben passenden Nebenerwerbe ansehen, so werden wir diese Wahrheiten bestätigt finden.

2. Die Nebenerwerbe für alle Berufsklassen:

a. für Landwirthe.

In keinem Berufe spielen die Nebenerwerbe eine größere Rolle als in dem landwirthschaftlichen, weil sich nicht nur mit dem Ackerbau, sondern auch überhaupt mit dem Besitze von Grund und Boden leicht Nebenerwerbe verbinden lassen, ja, sogar damit verbunden werden müssen, um das Unternehmen des Besitzers rentabel zu gestalten.

Der Landwirth kann von dem reinen Ackerbau nicht leben, es ist vielmehr durchaus erforderlich, daß er neben demselben auch Viehzucht treibt, und zwar wird sich dieselbe nicht allein auf die

gewöhnlichen landwirthschaftlichen Nutzthiere, Rinder, Pferde, Schafe und Schweine beschränken, sondern der strebsame Landwirth wird in irgend einer Specialität der Viehzucht auch noch einen besonders vortheilhaften Nebenerwerb suchen.

Der Landwirth muß sich nach Prüfung der Beschaffenheit seines Grundes und Bodens, des Klimas u. s. w. sowie seiner wirthschaftlichen Verhältnisse darüber schlüssig machen, welche Art von Viehzucht er neben der, für seinen Betrieb nöthigen, als Specialität mit großem Erfolge zu betreiben, Aussicht hat, und muß hierüber eine nüchterne Rentabilitätsberechnung anstellen. Wichtige Fingerzeige geben hierüber etwaige in der Nachbarschaft vorhandene lucrative Specialitäten der Viehzucht, rathsam ist aber auch für den Landwirth eine Reise nach solchen Gegenden, wo besondere Arten der Viehzucht als Nebenerwerbe schwunghaft betrieben werden.

Oft ist es auch nicht die Rinder-, Pferde- oder Schafzucht, welche gerade den passendsten Nebenerwerb abgiebt, sondern es kann auch die Geflügelzucht, insbesondere die Hühnerzucht sein. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß die letztere als Nebenerwerb sehr nutzbringend ist, wenn sie der Landwirth im größeren Maßstabe und mit den geeigneten Hühnerrassen, wie Hamburger, italienischen oder spanischen Hühnern rationell betreibt.

Gerade die Hühnerzucht ist in manchen Culturländern in den letzten Jahren mehr und mehr in den Hintergrund getreten, was an der erheblich stärker gewordenen Einfuhr von Eiern nach Deutschland ersichtlich ist. Da die Hühnerwirthschaften, wie dies durch die österreichisch-ungarischen Hühnerwirthschaften bewiesen wird, ihren Mann und Familie vollkommen reichlich nähren, so ist es schlechterdings schwer verständlich, daß nicht Landwirthe, die für einen großen Theil des Hühnerfutters gar nicht einmal besondere Ausgaben zu machen haben, weil die Thiere sich dasselbe während sieben Monaten im Jahre selbst suchen, diesen Nebenerwerb besser durchführen.

Auch die Bienenzucht muß als schätzenswerthes Nebengewerbe für den Landwirth genannt werden. Diese kostet nur die Ausgaben der Anlage und bringt so manche Einnahme ins Haus. Die Bewohner der Lüneburger Haide, wo die Bienenzucht stark getrieben wird, wissen das sehr gut zu schätzen, da sie oft genug bei dem niedrigen Stande ihrer Ackerkulturen auf das angewiesen sind, was ihnen der Verkauf von Honig, Wachs und lebenden Bienenvölkern einbringt.

Dem Landwirth, dessen Thätigkeit im Hauptberufe während der Wintermonate bekanntlich eine beschränkte ist, bietet sich überhaupt

mehr wie jedem anderen, z. B. in der Industrie oder im Handel beschäftigten, Manne Gelegenheit, diese Zeit in seinem Interesse thätig auszunutzen, weil die Natur an und für sich ihm die reichlichsten Mittel dazu gewährt.

Die Zeit der winterlichen Arbeitspausen sollte nun der Landwirth dazu benutzen, um Untersuchungen anzustellen, welche Nebenerwerbe für ihn sich gut eignen würden, er muß also in dieser Zeit Fachwerke und Fachzeitschriften eifrig studiren, einen Plan entwerfen und denselben so vorbereiten, daß er im Frühjahr oder Sommer ausgeführt werden kann.

Findet der Landwirth, daß die vorerwähnten Nebenerwerbe nicht für ihn passen, so muß er prüfen, ob Obst-, Gemüse- oder Blumenzucht sich für ihn als einträgliches Nebeneinkommen einrichten läßt. Oft ist es auch der Bau einer gewissen gerade auf seinem Boden gut gedeihenden Sämerei oder sonstigen Specialität, mit welcher der Landwirth die gewünschte Nebeneinnahme erzielen kann. So wird neuerdings der Kümmelbau als eine solche lucrative Specialität sehr gerühmt.

Zuweilen enthält auch der Grund und Boden des Landwirthes verborgene Schätze, die nur an den Tag gefördert zu werden brauchen, um dann sofort aus ihnen einen einträglichen Nebenerwerb zu gestalten. Wir nennen als solche Torfgräbereien, Thon- und Lehmgruben, Steinbrüche, Kalkbrennereien und Ziegeleien.

Natürlich sind dabei auch die örtlichen Verhältnisse in Rücksicht zu ziehen. Gegenden, die keine Industrie besitzen und weitab vom Verkehr liegen, also sich nicht in der Nähe der größeren Städte befinden und mit denselben weder durch Bahnen noch durch Wasserwege verbunden sind, können z. B. für Errichtung von Steinbrüchen, Ziegeleien, Torfgräbereien in größerem Maßstabe nicht empfohlen werden. In solchen Gegenden rentiren nur kleine, den lokalen Bedürfnissen entsprechende Betriebe.

Auf die Leichtigkeit und Schnelligkeit des Absatzes kommt es in diesen Productionszweigen ja ganz besonders an und deshalb werden landwirthschaftliche Nebengewerbe überall da leichter zu betreiben sein, wo der Verkauf der betreffenden Producte durch die Nähe der Städte ein reger, regelmäßiger und gesicherter ist.

Ein für allemal sei daher in dieser Beziehung die Regel aufgestellt, daß landwirthschaftliche Nebenbetriebe, deren Erzeugnisse ein besonders großes specifisches Gewicht besitzen, wie also die vorher erwähnten Steinbrüche, Torfgräbereien und Ziegeleien, sowie auch Sägewerke und andere Holzzurichtungsanlagen, nur in dem Falle einen wirklich bedeutenden Gewinn abwerfen, wenn ein be-

quemer und billiger Transport, z. B. ein Wassertransport oder billiger Bahntransport nach den nächstgelegenen Bedarfsplätzen ermöglicht ist, da die Beförderung durch Fuhrwerke meist für solche Producte, deren einzelne schwer wiegende Stücke wenig Werth repräsentiren, viel zu theuer ist.

Sind indessen die Absatzgebiete für die erwähnten Produkte mit gewöhnlichem Fuhrwerk in wenigen Stunden zu erreichen, so daß z. B. ein mit kräftigen Zugthieren bespannter Wagen täglich fünfzig bis hundert Centner der betreffenden Waare an Ort und Stelle bringen könnte, so würde eine solche Transportart den rentabeln Betrieb dieser Nebenerwerbe nicht beeinträchtigen, zumal der Weitertransport der Frachtgüter von den Bahnhöfen oder Stapelplätzen der Canal- und Flußschifffahrtslinien bis an den eigentlichen Bestimmungsort auch stets noch besondere Unkosten verursacht.

Auch wird durch die oft hohen, lokalen Preise der Bau- und Brennmaterialen die Conjunctur manchmal derartig bestimmt, daß die Lieferung derselben einen verhältnißmäßig theuren Transport vertragen kann.

Die bis jetzt erwähnten landwirthschaftlichen Nebenerwerbe bedürfen zu ihrer Einrichtung meistens nur mäßiger oder geringer Capitalien. Die Einführung von Specialitäten der Pferde-, Rinder- oder Schafzucht, ferner die Errichtung größerer Torfgräbereien, Ziegel- und Kalkbrennereien erfordern als erstes Anlagecapital gewöhnlich 3000 bis 6000 Mark, wobei natürlich der zu dem Betriebe nöthige Grund und Boden bereits vorhanden sein muß. Besonders geschickte und findige Leute gründen dergleichen erfolgreiche Nebenerwerbe auch oft mit viel weniger Capital. Es ist dies zumal dann leicht möglich, wenn sie im Stande sind, bereits vorhandene Baulichkeiten mit geringen Unkosten für das Nebengewerbe einzurichten, oder wenn sie es verstehen, erst ganz klein anzufangen und von Jahr zu Jahr zu Vergrößerungen überzugehen.

Mit wenig Capital, in den meisten Fällen schon mit 300 bis 500 Mark, kann sich der Landwirth die übrigen genannten Nebenerwerbe, wie Hühner- und Geflügelzucht, Obst-, Blumen- und Gemüsezucht, Steinbrüche, Thon- und Lehmgruben einrichten.

Es giebt auch Fälle, in denen ein Landwirth oder Grundbesitzer überhaupt gar kein Capital braucht, um sich einen Nebenerwerb zu schaffen.

Er kann nämlich an Bauunternehmer und Fabrikanten zuweilen den Grund und Boden für Thon- oder Lehmgruben, für Steinbrüche oder für Torfgräbereien verpachten und die Pacht gewährt ihm dann das Nebeneinkommen.

Landwirthe, Grund- und Mühlenbesitzer, welche auf ihren Besitzungen Teiche haben, können sich ebenfalls im Winter durch Verkauf des Eises der Teiche an Brauereien, Gastwirthe u. s. w. oder dadurch, daß sie das Eis selbst aufbewahren und erst im Sommer verkaufen, einen lohnenden Nebenerwerb, der theils kein, theils wenig Capital erfordert, errichten. In Thüringen und Sachsen sind uns Fälle bekannt, wo Teichbesitzer fast jeden Winter für 500 bis 1000 Mark Eis verkaufen, denn das Eis der Teiche eignet sich wegen seiner größeren Stärke und seines leichteren Los-hackens und Herausschaffens gewöhnlich viel besser zur industriellen Verwerthung als das Flußeis, für dessen Gewinnung strömendes Wasser und steile Ufer häufig Hindernisse bilden.

Noch verdient auch hervorgehoben zu werden, daß die kleineren, resp. die mit geringeren Capitalien errichteten Nebengewerbe des Landwirths meistens verhältnißmäßig am höchsten rentiren und oft 50 bis 100 Prozent Nutzen abwerfen, während die größeren Einrichtungen und deshalb auch mehr Capital beanspruchenden land-wirthschaftlichen Nebengewerbe diesen hohen Reingewinn nicht erzielen können, weil die Zinsen des Anlagecapitales und die Betriebskosten viel stärker in das Gewicht fallen.

Die großen Nebengewerbe lohnen sich aber natürlich bei geringerem Gewinnprozenten schon durch ihre größeren Umsätze. Offenbar sind jedoch die kleineren, wenig Risiko in sich schließenden und nach vollendeter Einrichtung verhältnißmäßig hohe Gewinne abwerfenden Nebenerwerbe der großen Mehrheit der Landwirthe viel mehr zu empfehlen als die größeren kostspieligen Betriebsarten.

In mancher landwirthschaftlichen Nebenindustrie wird nun freilich oft der lohnende Betrieb nicht anders als durch Errichtung größerer Anlagen zu erreichen sein, und ist dann in solchen Fällen den kleineren und mittleren Landwirthen anzurathen, sich zur Gründung eines gemeinsamen größeren Unternehmens entweder auf der Basis einfacher Theilhaberschaft oder nach Art der Actien-Gesellschaften zu vereinigen.

Ganz besonders muß der Landwirth auch den beiden wichtigsten Zweigen der landwirthschaftlichen Industrie als lohnende Nebenbeschäftigung seine Aufmerksamkeit schenken, nämlich den Molkereien, resp. Käsereien, und den Spiritusbrennereien, mit welch' letzteren gemeinhin Preßhefefabrikation verbunden zu sein pflegt.

Während die ersteren, abgesehen von der erforderlichen Anzahl von Kühen und den nöthigen Stallungen, ein namhaftes Anlagekapital für Geräthschaften nicht erfordern, kosten dagegen Brennereianlagen von

Anfang an ein nicht unbedeutendes Capital, so daß dieselben nur da von wirklichem Vortheile für die Landwirthe sind, wenn genügend großes Areal zum Kartoffelbau vorhanden ist und ebenfalls die einen regelmäßigen guten Absatz bedingenden schon vorhin erwähnten Umstände hervortreten.

Eine mittlere Brennereianlage wollen wir auf 40,000 Mark schätzen, von welchem Anlagecapital die Hälfte auf die Errichtung der Gebäude, die andere Hälfte auf die Einrichtung kommt. Bei den jetzigen sehr schlechten Spirituspreisen ist allerdings der directe pekuniäre Gewinn aus diesen Brennereien nur klein, unter normalen Verhältnissen taxiren wir ihn auf 5 Prozent, aber es tritt hier der günstige Umstand hinzu, daß die Brennereirückstände, die sogenannte Schlämpe, ein vorzügliches Viehfutter geben, das bei den Kühen auf die vermehrte Milchproduction, wie im Allgemeinen auf die Erzielung reichlichen Düngers vortheilhaft einwirkt, welch letzterer wieder für den Landbau von bedeutendem baaren Nutzen ist. Neben dem Brennereibetriebe kann also eine ausgedehnte Milchwirthschaft sehr gut und ohne erhebliche Kosten bestehen, und diese wirft selbst unter nicht besonders günstigen Verhältnissen einen Reinertrag von mindestens 250 Mark jährlich für eine Kuh ab, während Butter- und Käsefabrikation unter Umständen noch viel höhere Erträge erzielen. Es ist also mit Hülfe der Brennereien eine doppelte Verwerthung der Kartoffeln möglich, da diese durch Entziehen des Spiritusgehaltes nicht an Futterwerth verlieren.

Hinsichtlich der Erlangung einer größeren Rentabilität der Molkereien und Käsereien muß auch darauf aufmerksam gemacht werden, daß in vielen derselben durch ein verbessertes Verfahren ein viel besserer Käse hergestellt werden kann, und daß zumal auch im Inlande solche Käsearten, die dem theueren ausländischen Käse gleichwerthig sind, fabricirt werden können. Gute Milchkühe renommirter Rassen, welche reichlich genährt werden, kann man schließlich fast überall halten, und die Milch derselben erweist sich dann gewöhnlich von derjenigen der schweizer, bayerischen, französischen oder holländischen Kühe gar nicht sonderlich verschieden, zumal wenn den Kühen neben dem Kraftfutter auch duftendes Heu oder bestes Kleefutter verabreicht wird. Daraus geht hervor, daß man in der Schweiz, Frankreich und Holland nicht deshalb bessere Käse fabricirt, weil nur die dortigen Kühe die eigenthümliche Milch geben, sondern weil man dort die Käsefabrikation besser versteht.

Thatsächlich wird ja auch bereits viel guter Schweizerkäse außerhalb der Schweiz fabricirt, und neuerdings ist es auch im Königreiche Sachsen einer Gutsbesitzerin gelungen, einen Käse

herzustellen, der dem beliebten französischen Camembertkäse an Vortrefflichkeit nichts nachgiebt. Da nun ohne Zweifel in sehr vielen Landwirthschaften bezüglich der Käsefabrikation noch nach dem alten Schlendrian verfahren und eine geringwerthige Waare producirt wird, so unterliegt es keinem Zweifel, daß gerade auf dem Gebiete der Milchwirthschaft und Käsefabrikation die Herstellung eines viel einträglicheren Nebenerwerbes als es bisher der Fall war, für viele Landwirthe möglich ist.

Auch die Stärkefabrikation muß in vielen Fällen als gewinnbringender landwirthschaftlicher Nebenbetrieb bezeichnet werden, und zwar ist dieser letztere um so leichter zu betreiben, als die dazu erforderlichen Geräthschaften ohne erhebliche Kosten zu beschaffen sind und gewöhnlich bereits vorhandene Gebäude dazu benutzt werden können oder doch keine besonders kostspieligen baulichen Anlagen nothwendig sind. Ist es nicht nöthig, erst neue Gebäude errichten zu lassen und können vorhandene Räumlichkeiten benutzt werden, so kann sich ein Landwirth eine Stärkefabrik bereits mit 1000 bis 2000 Mark einrichten.

Auf die Zuckerfabrikation als eine der hervorragendsten landwirthschaftlichen Nebenbetriebe gehen wir aus dem Grunde hier nicht weiter ein, weil diese Fabriken nur mit ganz bedeutendem Kapital eingerichtet werden können und der landwirthschaftliche Einzelbetrieb sich auf diese Fabrikation auch schon aus dem Grunde nicht legen kann, weil das Areal eines mittleren Landguts oder mehrerer kleineren Landgüter zu dem Bau der erforderlichen Zuckerrüben meist nicht ausreicht. Immerhin kann in solchen Gegenden, wo der Boden sich zum Zuckerrübenbau eignet, nicht genug empfohlen werden, daß eine größere Anzahl Landwirthe ein gemeinsames Actienunternehmen zur Zuckerfabrikation gründen, um einestheils die betreffenden Producte möglichst hochwerthig zu verkaufen, anderntheils aber auch aus dem Gesammtgewinn der Fabrik Nutzen zu ziehen.

Die Krisis, welche die deutsche Zuckerfabrikation vor einiger Zeit durchzumachen hatte, scheint zur Zeit bereits überwunden zu sein, und aus den vielfachen Opfern, welche die Katastrophe erforderte, hat der Landwirth eine Lehre gezogen, die ihn gewiß vor manchen Schäden bewahren wird, nämlich, daß kleinere Zuckerfabriken ohne genügendes Reservekapital und feste Aussicht auf dauernden Absatz nicht widerstandsfähig genug sind, um etwaigen Preisrückgängen oder Stockungen im Consumverkehr die Waage zu halten.

Im Allgemeinen müssen bei der Anlage von landwirthschaft-

lichen Nebenbetrieben, bezw. Industrien hauptsächlich folgende Punkte einer vorherigen eingehenden Berücksichtigung unterzogen werden:

1. Das Gelingen der Produktion. Dem Mißlingen ist allerdings auch der Fruchtbau und die Viehzucht unterworfen, aber weit mißlicher ist der Erfolg der technischen Betriebsamkeit, weil bei dieser außer den physischen Einflüssen noch die Geschicklichkeit und sorgfältige Genauigkeit der dabei beschäftigten Personen sehr großen Einfluß üben. Diese aufzufinden, ist für den Landwirth oft ebenso schwierig, wie sie zu kontrolliren und in Ordnung zu halten.

2. Die Schwierigkeit des Absatzes, die wir schon vorhin erwähnten. Die Production der rohen Erzeugnisse ist zum großen Theil vom Grund und Boden abhängig und ihre Vermehrung daher begrenzt. Ihr Absatz ist daher nicht so schwierig, als derjenige der veredelten Gegenstände. Letztere können durch ein auf sie verwendetes großes Kapital in einer solchen Menge hergestellt werden, daß ihr Verbrauch mit der Erzeugung in keinem Verhältniß steht.

3. Die große Abnutzung der Geräthe und Gebäude. Eine zweckmäßige Rechnungsführung und Buchhaltung gehört bei den landwirthschaftlichen Gewerben, sobald sie im kleineren Maßstabe nebensächlich betrieben werden, leider noch immer zu den Ausnahmen. Am nachtheiligsten ist hierbei, daß weder die aufgebrachte Arbeit noch die verwendeten Naturalien auf ihren Geldwerth zurückgeführt werden, noch eine jährliche Vergleichung des Werthes der Geräthe und Gebäude angelegt wird. Die Kapitalverminderung durch diese Abnutzung ist ungeheuer, und kann selbst bei denjenigen Gefäßen und Maschinentheilen in Brennereien oder Brauereien u. s. w., welche weniger in Benutzung kommen, nach kurzer Zeit auf $^1/_3$ des Einkaufspreises berechnet werden. Diejenigen Theile der kupfernen Geräthe, auf welche die Dämpfe und Säuren zugleich wirken, werden in 5—7 Jahren gänzlich unbrauchbar, und bei den Holztheilen tritt diese Unbrauchbarkeit oft noch früher ein.

Wenn der Landwirth daher sich durch Erwägung und Würdigung der gedachten allgemeinen Schwierigkeiten, die er in dem Betriebe des Nebengewerbes finden wird, auf mancherlei Ausfälle vorbereitet, so soll er noch folgende besondere Umstände in Betracht ziehen:

a. Das erforderliche Vermögen, ohne welches weder ein ausgedehnter Nebenbetrieb möglich ist, noch derselbe für den Inhaber von dauerndem Vortheil sein kann, weil der Absatz der Erzeugnisse, wie

schon bemerkt, leicht einmal stockt, ferner, weil das Gelingen der Fabrikation oft von den genügend vorhandenen Vorräthen der Materialien abhängt, und endlich, weil das Kapital, das in dem Betriebe angelegt ist, leicht durch Brand und sonstiges Unglück ganz oder zum Theil verloren gehen kann.

Der Vermögende kann bei periodischer Stockung des Absatzes die fertigen Fabrikate so lange aufheben, bis sie mit dem nöthigen Vortheil verkäuflich sind, der Vermögenslose dagegen muß zu jedem ihm offerirten Preise losschlagen, weil er die Anstalten zur Aufbewahrung der Waare nicht machen kann, auch weil er zur dringenden Bezahlung der laufenden Ausgaben der Gelder bedarf. Wenn der letztere hierdurch viel an dem Verkaufspreise seiner Fabrikate verliert, so drückt ihn der Mangel des Vermögens nicht weniger bei Anschaffung der zu seinem Gewerbe erforderlichen rohen Materialien, wo doch der Gewinn aus dieser möglichst billigen Anschaffung einen wesentlichen Bestandtheil der aus dem Gewerbe erzielten Vortheile bildet.

Ist aber diese Vorbedingung erfüllt, so kann, wie wir nochmals zusammenfassen,

b. die Gelegenheit zu einer höheren Ackerbenutzung der Grund für ihn sein, den Betrieb eines Nebengewerbes anzulegen, ebenso die Erzeugung recht wohlfeilen Viehfutters und Vermehrung und Verbesserung des Düngers. Dazu tritt noch

c. die Gelegenheit zur Beschäftigung der Arbeiter auch in solchen Zeiten, wo der gewöhnliche Ackerbau, bei dem nur Getreide erzeugt wird, keinen Verdienst für die Arbeiter darbietet. Bei den Landleuten ist vorzüglich Beschäftigung und Verdienst für das ganze Jahr von großer Wichtigkeit. Ist kein Nebenbetrieb vorhanden, so müssen die Arbeiter entweder darben, oder sie müssen für die Erntearbeit theurer bezahlt werden, damit sie von dem Verdienst im übrigen Theile des Jahres leben können und den Landwirth nicht im Stiche lassen. Diejenigen technischen Gewerbe, welche also während der Erntezeit ruhen und für den übrigen Theil des Jahres Beschäftigung bieten, sind dem Ackerbau im Ganzen förderlich, und darum empfiehlt sich ihre Anlage auch von dieser Seite. Im Frühjahr giebt das Pflanzen und Bearbeiten der Behackfrüchte viel Beschäftigung, im Herbst die Ernte derselben, im Winter das Waschen, Reinigen und Verarbeiten in den Fabriken selbst. Was aber von den Handarbeiten gilt, findet auch Anwendung

d. auf die bessere Ausnutzung des Zugviehs, welches vielfach da, wo die Zeit der Beackerung durch die klimatischen Verhältnisse beschränkt ist, in unverhältnißmäßig großer Anzahl vor-

handen sein muß, um die Aussaat zu rechter Zeit zu vollführen. Deshalb bewirken Nebengewerbe, welche die Gespanne im Winter zweckmäßig beschäftigen, daß die Ackerarbeiten wohlfeiler geleistet werden können.

Hierher gehören alle diejenigen Fabrikationen, die viel Brennmaterial erfordern, welches man im Winter vorräthig anfahren kann. Endlich ist bei Anlage der in Rede stehenden Gewerbsanstalten

e. die Verwerthung von Pertinenzien der Grundstücke eine der wichtigsten Rücksichten. Große Waldungen in Gegenden, wo das Holz ohne Werth ist, Torflager, rohe Kalksteine u. s. w. mögen hier als Beispiel dienen. Um das schwer oder gar nicht verkäufliche Brennmaterial zu consumiren, werden jene Anlagen sich empfehlen. Solche Verhältnisse werden weit öfter getroffen, als man im Allgemeinen annimmt, da in Deutschland sehr wenige Gegenden sind, wo die Forstwirthschaft ebenso vortheilhaft ist wie der Ackerbau.

Aus der Zusammenfassung der vorstehenden Erörterungen lassen sich leicht die für den Landwirth bei Anlage von technischen Gewerben als Nebenbetriebe für seine Haupterwerbsthätigkeit maßgebenden Regeln und Grundsätze construiren:

I. Er mache sich mit dem Gewerbe vollständig bekannt, das er einzurichten gedenkt, damit er alle Erfordernisse desselben gehörig würdige. Verläßt er sich nur auf die technischen Sachverständigen, so wird er den Schaden bald gewahr werden, denn da dieselben meist nicht Landwirthe sind, so können sie das Ineinandergreifen der Nebenbetriebe und der Hauptwirthschaftszweige nicht gehörig übersehen, und dies ist es gerade, von dem bei derartigen Anlagen größtentheils der Erfolg abhängt.

II. Man wähle solche Fabrikationen, welche in irgend einer Art vortheilhaft für die übrigen Wirthschaftszweige sind, denn von den letzteren gänzlich isolirt dastehenden Gewerbe sind meist nicht lebensfähig. Auch muß die Größe des Grundstückes mit dem Umfang des Nebenbetriebes im Verhältniß stehen. Große Betriebsanstalten neben kleinem Ackerbau tragen meist den Keim des Verderbens in sich, ausgenommen freilich diejenigen, die auf Grund ganz besonders hervorragender Verhältnisse eingerichtet sind. Doch sind dieselben dann auch nicht mehr zu den landwirthschaftlichen Nebenbetrieben zu rechnen, sondern bilden städtische Hauptbetriebe.

III. Kein Landwirth soll ein größeres Leihkapital auf solche technische Nebenbetriebe verwenden, besonders nicht in dem Falle, wo er gewissen Erwerbsstockungen, die aus dem ländlichen Anbau

resultiren, damit die Waage zu halten gedenkt. Der technische Gewerbebetrieb gehört mehr oder weniger stets zu den gewagten Unternehmungen, einmal der Concurrenz, anderseits auch der Preisschwankungen wegen. Es kann verloren werden an dem Vorrathe fertiger Fabrikate, wie roher Materialien, wozu auch die mit dem Nebenbetriebe verbundene Feuergefährlichkeit, und, wie schon hervorgehoben, die Abnutzungsschäden treten. Der Betrieb bedeutender landwirthschaftlicher Nebengewerbe ist mit seltenen Ausnahmen so reichlich gewinnbringend, daß er auch noch hohe Zinsenlast zu tragen im Stande ist, welche auf der durch Leihkapital hergestellten Betriebsanlage haftet, zumal die Erfahrung lehrt, daß in Zeiten der Betriebs- oder Absatzstockung es sehr schwer hält, das erforderliche Kapital, welches zur Aufrechthaltung des Betriebes während dieser Periode dient, gegen mäßigen Zinsfuß auf Anlagen geliehen zu erhalten, die bereits mit Leihkapital belastet sind.

Da es über den Rahmen dieses Buches hinausgehen würde, in Bezug auf die genannten landwirthschaftlichen Nebenerwerbe alle Einzelheiten zu erwähnen, so ist es nöthig, aus geeigneten Fachwerken sich noch weiteren Rath und Belehrung über die Errichtung einzelner Nebenerwerbe zu holen. Dergleichen Fachwerke sind bereits im 8. Kapitel der „Praktischen Erwerbslehre" erwähnt, in besonderer Berücksichtigung der Nebengewerbe bieten wir am Schlusse dieses Kapitels aber noch ein weiteres Verzeichniß solcher fachwissenschaftlichen Bücher.

b. für Industrielle und Gewerbetreibende.

Ebenso wie in der Landwirthschaft die örtlichen und wirthschaftlichen, bezw. pekuniären Verhältnisse für die Anlage eines Nebenbetriebes zur Vermehrung des Erwerbs maßgebend sind, so ist dies auch in der Industrie, in den Gewerben und im Handel der Fall, und werden sich die Erwerbsbranchen in der Regel derart ergänzen, daß dort, wo Gelegenheit zum schwungvollen Betriebe der einen Erwerbsthätigkeit ist, auch hinreichende Bedingungen für Nebenanlagen vorhanden sein werden.

Auf die Frage der Rentabilität wird aber gerade bei industriellen Nebenerwerben immer vor allen Dingen das Augenmerk zu richten sein, denn es muß stets die Thatsache festgehalten werden, daß gerade industrielle Nebenbeschäftigungen nicht nur durch die Person des Erwerbsthätigen, sondern auch durch die wirthschaftliche Zweckmäßigkeit mit den Hauptbetrieben häufig in nähere Beziehungen treten, ja, oft gewissermaaßen als integrirende Bestandtheile jener gelten dürfen.

Ferner ist auch mit dem Umstande zu rechnen, daß die eingegangene wirthschaftliche Zusammengehörigkeit eines Haupt- und eines Nebenerwerbes sich viel schwerer lösen läßt, wie sie begonnen wurde, und daß ferner da, wo der Nebenerwerb nicht ertragsfähig ist, der Haupterwerb bezüglich seiner Erfolge ebenfalls leidet.

Es würden daher für die Gebiete der Industrie und Gewerbe immer die Klugheitsregeln zu empfehlen sein, daß

I. Haupt- und Nebenerwerb entweder verwandte Beziehungen zu einander haben, oder doch wenigstens derart zu einander passen müssen, daß der Erwerbsthätige seine maschinellen Einrichtungen, Gebäude, seine ohnehin für den Hauptbetrieb nothwendigen Gehilfen und Thiere bei beiden Betrieben mit verwenden kann, insbesondere es nicht nöthig hat, für den Nebenerwerb, falls für diesen nicht ganz besonderer Gewinn vorauszusehen ist, separate Einrichtungen zu treffen und Anschaffungen zu machen.

II. Daß der Erwerbsthätige selbst von dem Nebenerwerb nicht derart in Anspruch genommen wird, daß er nur auf Kosten des Haupterwerbs denselben fortzusetzen im Stande ist. Der Schaden, der einem im praktischen Leben stehenden Menschen dadurch erwächst, daß derselbe seine Thätigkeit auf allen möglichen Gebieten so zersplittert, daß ihm schließlich seine Geschäfte über den Kopf wachsen, und er sie nicht mehr übersehen kann, ist stets ungemein groß und führt gewöhnlich zum Ruin.

Nach diesen kurzen Vorbemerkungen wollen wir einzelne Gewerbe, die sich in hervorragenderer Weise zu Nebenbetrieben für Industrielle eignen, kurz skizziren.

Erwerbsthätige, die durch ihren Hauptbetrieb, der etwa in Holzzurichtungsanstalten oder Ziegeleien u. s. w. besteht, gezwungen sind, viele Pferde zu halten, werden gut daran thun, durch Einrichtung eines Personen- und Frachtfuhrwerksbetriebes ihre Einnahmen zu vergrößern, um die Pferde in der beschäftigungslosen Zeit auszunutzen.

Diese Nebenerwerbsquelle steht indessen den Gewerbetreibenden in der heutigen Zeit großartig eingerichteter und intensiv betriebener Verkehrsinstitute nur noch in kleineren Städten und auch da nur in beschränktem Maaße offen. Zumal Personenfuhrwerke werden jetzt, wo die Eisenbahnverbindungen von Ort zu Ort sich täglich mehren, nur dort einen Zweck haben, wo diese Verbindungen noch nicht vorhanden sind. In der Regel würde dieser Mangel, der von Staatswegen durch Personenposteinrichtungen so weit wie angänglich, gedeckt ist, auch zur Uebernahme der Posthalterei am betreffenden Orte Veranlassung geben, wodurch dem Unternehmer ein

regelmäßiger und nicht unbedeutender Gewinn gesichert wird. Die indirecte Staatsstellung der Posthalter schließt keineswegs aus, daß dieselben nicht außerdem noch privatim einen Omnibusbetrieb nach frequenten Orten unternehmen. Da in kleineren vom Eisenbahnverkehr abgelegenen Städten nicht selten verhältnißmäßig bedeutendere Handelsgeschäfte vorhanden sind, so wird in solchen Fällen die Einrichtung von Fracht- und Rollfuhrwerk nicht ohne Nutzen für den Unternehmer sein. Dort übrigens, wo zwei mit einander in Handelsbeziehungen stehende Orte durch einen Fluß verbunden sind, wird das Rollfuhrwerk viel besser durch einen Schiffsverkehr ersetzt werden können, der freilich in den seltensten Fällen durch Gewerbetreibende, sondern meist nur durch die besser situirten Kaufleute der Stadt als Nebenerwerb betrieben werden kann. In größeren Städten werden solche Nebenerwerbsquellen in Folge der dort herrschenden Arbeitstheilung auf jedem Erwerbsfelde meist wenig ersprießlich für den Unternehmer sein. Hier beschäftigen sich viele Personen ausschließlich mit dem Transport von Personen und Gütern, und diese Hauptbetriebe sind meist in so großen Dimensionen vorhanden, sie werden auch mit ebenso viel Sachkenntniß wie Kapitalmitteln unternommen, daß ein Erwerbsthätiger, der solche Unternehmungen nebensächlich betreiben wollte, von der überwältigenden Concurrenz einfach todt gemacht werden würde. Denn es sind hier meist nicht Einzelne, die solche Unternehmungen ins Werk setzten, sondern Actiengesellschaften mit oft bedeutendem Vermögen und tüchtigen Betriebsleitern.

Brauerei- oder Fleischereibesitzer werden neben dem Handelsbetrieb mit ihren Fabrikaten eine Nebenerwerbsquelle in der Eröffnung von Schankstuben und Restaurationen finden, in denen sie einen Theil ihrer Waaren direct verwerthen. Das Schankgewerbe ist bekanntlich eines der verbreitetsten überhaupt, weil sich dasselbe auf die Consumtion der nothwendigsten Nahrungsmittel und beliebtesten Genußmittel stützt, und weil es zu sehr vielen Haupterwerben als Nebenbetrieb vortrefflich paßt. So sind beispielsweise die Krämer, die Apotheker, auch Bäcker und Conditoren auf diesen Nebenerwerb in kleinen Orten oft angewiesen, der meist gewinnbringend ist.

Freilich hat derselbe auch die Schattenseite, daß gerade er den Unternehmer selbst in die Gefahr bringt, sich auf Kosten des Hauptbetriebes mehr wie nöthig mit diesem Nebenerwerb, der ja Abwechselung und Unterhaltung mit sich bringt, hinzugeben, so daß der bisher fleißige, solide Mann, indem er oft selbst „sein bester Gast“ wird, allmählich seinem eignen erlernten Beruf entfremdet wird und dieser dem Ruin anheimfällt.

Auch hier wird die Bedürfnißfrage, die ja schon bei der Concessionsertheilung eine vorwiegende Rolle spielt, von entscheidender Bedeutung sein, ebenso wie die Characterfestigkeit des Unternehmers und schließlich nicht minder seine auf persönlichen und gesellschaftlichen Eigenschaften beruhende Qualification, denn einen finstern, einsilbigen Wirth mag Niemand leiden, selbst wenn dieser gute Getränke und Speisen führt.

Sehr naheliegend ist bei dieser Betrachtung ein Nebenerwerb, der sich für Restaurateure oftmals schon lohnend erwiesen hat, nämlich die Liqueurfabrikation. Gelingt es Jemandem, eine neue Zusammensetzung für Liqueure zu erfinden, die dem Publicum zusagt, so kann dadurch der Grund zur Wohlhabenheit gelegt werden. Aber auch in dieser Beziehung ist Vorsicht geboten, denn solche Versuche kosten Zeit und Geld und verschlingen mitunter ohne von Erfolg gekrönt zu sein, ein großes Kapital.

Auch die Fabrication von verschiedenen Specialitäten auf dem Felde der Nahrungsmittelbereitung kann, als Nebenerwerb betrieben, große Einnahmen zu denen des Haupterwerbes bringen. Auf ganz besondere Fachkenntniß kommt es dabei natürlich an, fast mehr aber noch auf die nöthige Intelligenz, um diese Fachkenntniß für die Specialität gehörig anzuwenden. Auch spielt manchmal das Glück eine Rolle, da Fortuna aber eine treulose Göttin ist, so soll man sich auf das Zusammentreffen besonders günstiger Umstände niemals verlassen, sondern vielmehr durch Eifer und Geschicklichkeit, sowie Nachdenken solche Fabrikate fertigzustellen suchen, die sich der allgemeinen Anerkennung erfreuen und guten Absatz finden.

Für Fleischer würden solche Specialitäten vielleicht ganz besonders gut zubereitete Würste sein, für Bäcker vortreffliche Kuchen u. s. w. In Bezug auf das letztgenannte Gewerbe ist übrigens zu bemerken, daß besondes in kleinen oder in Mittelstädten die Conditoreien als Nebenbetriebe außerordentlich gewinnbringend sind. Beide sind so innig mit einander verwandt wie Webereien und Spinnereien, von denen das eine Gewerbe mit Ausnahme ganz großer Anlagen ebenfalls stets zu dem andern nebenbei betrieben werden kann.

Daß die Tabakfabrikanten für den Kleinverkauf ihrer gefertigten Waaren, und zwar nicht allein dieser, sondern auch fremder Erzeugnisse zugleich einen Cigarren- und Tabaksladen einrichten, gilt eigentlich als selbstverständlich, ebenso wie die Putzmacherinnen einen Häckelei- und Stickereibetrieb, und zugleich auch ein offenes Geschäft anzulegen haben werden, wenn sie mit ihrer Hauptbeschäftigung, also den Putzmacherarbeiten, reussiren wollen. Hier greift also, wie schon oben erwähnt, Gewerbe und Handel derart ineinander,

daß der letztere stets als die nothwendige Ergänzung, mithin als vollberechtigtes Nebengewerbe zu dem ersteren gedacht werden muß.

Dasselbe ist für besser situirte Schneider und Schuhmachermeister mit der Eröffnung von Verkaufsläden der Fall. Um sich mehr Kunden für ihre Fabrikate zu schaffen, lassen dieselben sich auch nicht selten auf Abzahlungsgeschäfte ein. Dergleichen Abzahlungsgeschäfte sind allerdings in letzterer Zeit ziemlich in Verruf gekommen, und zwar wegen der unreellen Geschäftspraxis, welche manche derselben besonders in großen Städten eingeführt haben, indem sie auf die Armuth und die Leichtgläubigkeit des Publicums speculirten. Solche unreellen Geschäfte geben Bekleidungs- und Verbrauchsgegenstände vielerlei Art, wie Kleider, Möbel, Teppiche ꝛc. an alle diejenigen mittellosen Käufer, welche nur einigermaaßen durch Besitz eines Haushalts oder einer festen Beschäftigung oder durch Gutsagen dritter sicherer Personen Garantien für die Zahlung leisten.

Besonders penibel sind diese Geschäfte in der Forderung von Sicherheit nicht, und zwar aus dem Grunde, weil ihre Manipulationen darnach eingerichtet werden, daß sie trotz vieler Ausfälle dennoch immer auf ihren Gewinn kommen. Dies kann natürlich nur dadurch geschehen, daß die Zinsen, die freilich jedes Abzahlungsgeschäft auf die Verkaufsgegenstände aufzuschlagen genöthigt ist, unverhältnißmäßig hoch berechnet werden, ja, oft den doppelten Theil des Werthes des Objects ausmachen. Ein Kleid, welches 40 Mark Verkaufswerth repräsentirt, wird in dieser Weise mit 80 Mark auf das Conto des Käufers geschrieben, der sich nun durch einen schriftlichen Revers verpflichten muß, diese Summe in wöchentlichen oder monatlichen Raten zu begleichen. Der Revers enthält nun — und hierin liegt das Verfängliche des Geschäfts, wie zugleich die hauptsächlichste Unreellität der Handlungsweise — den Passus, daß wenn eine Ratenzahlung nicht pünktlich innegehalten wird, das Handelsobject sofort wieder in Besitz des Verkäufers zurückgeht, und zugleich auch die bisher geleisteten Ratenzahlungen verfallen sind. Wenn nun dergleichen Auswüchse sich für das Gemeinwesen im höchsten Grade schädlich erweisen, so steht es doch fest, daß Abzahlungsgeschäfte auch auf reellen Grundlagen gemacht und dann von Vortheil für die ärmeren Bevölkerungsklassen, insbesondere aber für den kleinen Beamtenstand sind, der monatlich seine meist niedrigen Gehälter bezieht, und für welchen monatliche Abzahlung besonders geeignet erscheint. Eine plötzlich sich als nothwendig herausstellende Anschaffung könnte in solchen Fällen sofort geschehen, ohne daß der Betreffende zu compromittirenden Anleihe-

versuchen gezwungen ist, und der Vortheil der monatlichen kleinen Ratenzahlung, die den Käufer nicht drückt, wiegt den etwas theureren Kauf des Gegenstandes vollkommen auf. Solche reelle Abzahlungsgeschäfte sollen sich von den unreellen Geschäften schon von vorne herein darin zu unterscheiden, daß sie preiswerth verkaufen und nur an nachweislich zahlungsfähige Personen Credit geben, weil der kleinere Gewinn, den sie haben müssen, nothgedrungen sicher gestellt sein muß.

Für Maurer- und Zimmermeister liegt es nahe, ihrem Geschäft dadurch besonderen Aufschwung zu verleihen, daß sie sich an größeren Bauunternehmungen betheiligen, bezw. solche allein in ihre Hände nehmen. Freilich wird dann oft der Fall eintreten, daß das eigentlich erlernte Hauptgeschäft zu Gunsten dieses Nebengeschäfts in den Hintergrund tritt. Wo das geschieht, kann es nur zum Vortheil der Unternehmer gereichen, obwohl auch hier Vorsicht geboten ist, denn mißglückte Bauunternehmungen sind in derselben Weise die Ursachen des vollendeten Ruins, wie deren glücklicher Fortgang für den Bauhandwerker eine Quelle des außerordentlichsten Wohlstandes werden kann. Die Qualification für solche Bauunternehmungen besitzen die in ihrem Gewerbe geprüften Bauhandwerker meist durchgängig.

Aber es kommt hier nicht allein auf Fachkenntniß, sondern auf die Prüfung aller einschläglichen Verhältnisse vorzugsweise an. Die lokalen Zustände in den Gegenden, wo die Bauausführungen geschehen sollen, spielen dabei eine große Rolle, denn gewöhnlich werden derartige Unternehmungen in Submission vergeben, und der Submittent wird vor allen Dingen bei der Festsetzung seiner Forderungen darauf zu achten haben, ob die Herbeischaffung des nöthigen Baumaterials, oder der erforderlichen Maschinerien und Arbeitskräfte größere oder geringere Kosten verursacht. Hat sich in dieser Beziehung der Unternehmer verrechnet, dann sind ungeheure Verluste die unabweisbare Folge. Schon das Submissionswesen an und für sich, wie es heute besteht, bietet genug Gefahren für den Unternehmer, indem es den Mindestfordernden bevorzugt.

Diese Art, Arbeiten zu vergeben, wird aber meist veranlassen, daß die Bewerber sich gegenseitig zu unterbieten suchen, und da kann es wohl vorkommen, daß der Wunsch, die Arbeiten zu übernehmen, den Submittenten dazu verleitet, unterwerthige Preise zu stellen, bei denen er an dem Unternehmen nicht nur nichts verdient, sondern oft noch zusetzt. Es ist daher auch schon oft davon die Rede gewesen, daß das Submissionswesen anderweitig generell geregelt werden solle, und zwar in sofern, daß nicht die Mindestforderung

bei der Vergebung allein maßgebend sein, sondern auch die Qualification und Sicherheit der Person des Bewerbers, welche beiden Eigenschaften Garantien für gute, rechtzeitige und preiswerthe Ausführung geben, berücksichtigt werden soll.

Je mehr Kunstfertigkeit und Intelligenz ein Gewerbe erfordert, desto wichtiger wird es der Natur der Sache nach für den Gewerbetreibenden sein, sich durch verwandte Beschäftigungen einen Nebenverdienst zu schaffen. Für die Uhrmacher, Optiker, Mechaniker hat sich auf dem weiten Felde der Physik und Anwendung der Electricität eine Quelle erschlossen, welche er nach Belieben in dieser oder jener Unterabtheilung nebensächlich für sich ausnutzen kann.

Schon der Verkauf von Brillen, Opernguckern und Thermometern wird dem Uhrmacher erkleckliche Nebeneinnahmen schaffen, auch kleine mechanische Musikwerke sind öfters Gegenstände, die von Liebhabern in Uhrmacherläden gesucht werden. Solche Waaren werden von den Engroshandlungen den Uhrmachern, deren äußere Verhältnisse Garantien bieten, und deren Geschäftstüchtigkeit Aussicht auf guten Absatz gewährt, in Commission gegeben, so daß die Betreffenden gar nicht nöthig haben, dafür Kapital anzulegen und doch einen Verdienst erzielen.

Auch Tischler und Schlosser sind in der Lage, durch Nebenbeschäftigung Geld zu erwerben, die ersteren durch Einrichtung von Möbelgeschäften, zumal auch der Möbelverkauf ihnen von den großen Fabriken nicht selten gern commissionsweise übertragen wird, die letzteren durch Errichtung einer Kurzwaarenhandlung.

Den Kürschnern ist Gelegenheit geboten, durch einen Pelzhandel, den sie nebensächlich betreiben, große Einnahmen zu erzielen. Natürlich gehört gerade zu dem letzteren Geschäft eine ganz umfassende Waarenkenntniß, die sich nur durch längere Uebung aneignen läßt.

Schließlich wollen wir noch für Barbiere hervorheben, daß dieselben in der Heilkunde bei Fleiß und Geschicklichkeit sich Kenntnisse erwerben können, die sich nebensächlich recht gut verwerthen lassen. Etwas Zahnheilkunde betreibt jeder intelligentere Barbier, mindestens erlangt er die Geschicklichkeit zum guten Zahnausziehen, was gewiß nicht unerhebliche Einnahmen bringt. Wer sich eingehender mit der Sache beschäftigt, wird das Plombiren der Zähne und Reinigen derselben ebenfalls bald erlernen.

Als Heilgehilfe kann der Barbier nicht allein guten Gelderwerb haben, sondern auch sich dem nothleidenden Nächsten sehr nützlich erweisen, besonders in Fällen, wo ärztliche Hilfe nicht so-

fort bei der Hand ist. Natürlich muß er hier vorsichtig verfahren und darf in keinem Falle in der Ausübung seiner Functionen weitergehen, wie dies sich mit seinen immerhin auf dem Gebiete der Heilkunde doch nur elementaren Kenntnissen verträgt. In denjenigen Orten, wo nach dem System des Geheimen Medizinalraths Esmarch Samariterschulen eingerichtet sind, werden die Barbiere gut thun, einen solchen Kursus durchzumachen, durch den sie befähigt werden, Verunglückten die erste Hilfe angedeihen zu lassen.

Zur Ausübung der Function als Heilgehilfe ist die vorherige Approbation erforderlich, welche vor einem Regierungskommissar, gewöhnlich dem Kreisphysikus, abzulegen ist. In der Prüfung wird eine allgemeine Kenntniß des Körperbaues des Menschen nebst einer Darlegung der manuellen Geschicklichkeit für Handreichungen 2c. bei Operationen erfordert. Heilgehilfen dürfen das Schröpfen, Anlegen von Blutegeln und Verbänden und sonstige leichtere ins Sanitätsfach schlagende Arbeiten selbstständig besorgen, auch werden sie stets bei Schwerkranken zu Nachtwachen außerordentlich gesucht und gut bezahlt werden.

c. für Kaufleute.

Ebenso wie das Gewerbe, bietet auch der Handel vielfache Gelegenheit zur Verbesserung der Einkünfte der Handeltreibenden durch Nebenbeschäftigungen.

Der mit genügendem Capital ausgerüstete Waarenkaufmann wird in kleineren Orten durch Einrichtung eines kleinen Bankgeschäfts oft genug erhebliche Nebeneinnahmen erzielen, zumal wenn dort solche Geschäfte nicht bestehen, und der geldbedürftige Landmann und Gewerbetreibende schon aus diesem Grunde auf den Kaufmann angewiesen ist.

Es ist wohl selbstverständlich, daß hier derlei Geldgeschäften, die die Nothlage des Geldsuchers zur Grundlage ihrer wucherischen Ausbeutungspraxis machen, nicht das Wort geredet wird. Aber bei dem Mangel an Vermittelungsinstituten für den Geldverkehr, wie es in kleinen Orten häufig der Fall ist, wird die Anlage eines solchen Nebenerwerbes für beide Theile vortheilhaft und nutzbringend sein. Derartige Nebengeschäfte aber erfordern, wenn sie ausgedehnt betrieben werden sollen, nicht unbedeutende Vorkenntnisse in den Bank- und Wechselgeschäften, und die einfache Bekanntschaft mit dem Geld- und Wechselverkehr genügt oft ganz und gar nicht. Auch wird dazu immer ein größeres flüssiges Betriebscapital nöthig sein, denn wenn der Geldgeschäfte treibende Kaufmann in diesem Nebenerwerbe bei Entfaltung der gehörigen Vorsichtsmaßregeln wohl

selten Verluste haben wird, so bringen es doch die wirthschaftlichen Verhältnisse der Personen, mit denen der Kaufmann der mittleren und kleineren Provinzialstädte Geldgeschäfte macht, sehr häufig mit sich, daß Prolongationen der Darlehen stattfinden müssen, also auf prompte Rückzahlung am Fälligkeitstage nicht gerechnet werden kann. Landwirthe und Gewerbetreibende, welche mit dem Kaufmann, von dem sie ihre Waaren beziehen, Geldgeschäfte machen, setzen auch meistens eine sehr große Rücksichtsnahme auf ihre Zahlungsverhältnisse seitens des Geldgebers voraus, und der Kaufmann, welcher solche Nebengeschäfte mit Erfolg machen will, muß mit eigenartigen Verhältnissen zu rechnen wissen.

Wir empfehlen deshalb auch nochmals allen Kaufleuten, welche Geldgeschäfte als Nebenerwerb betreiben wollen, die Belehrungen und Vorsichtsmaßregeln, welche im 24. bis 27. Kapitel über die Creditangelegenheiten enthalten sind.

Oft wird der Kaufmann in Provinzialstädten bei dem Mangel an genügendem eigenen Capitale auch aus dem bloßen Geldvermittelungsgeschäfte, indem er für Darlehenssucher Geld und für Darleiher passende Gelegenheiten zu Geldanlagen sucht, sich einen lohnenden Nebenerwerb herstellen können.

Ueberhaupt darf bei der Natur des Kaufmannsstandes, dem doch die Aufgabe zufällt, zwischen Producenten und Consumenten Ueberfluß und Mangel zu vermitteln, dessen Thätigkeit in Nebenerwerben nicht engherzig aufgefaßt werden, und muß der Kaufmann, sofern ihn seine Branche nicht vollauf in Anspruch nimmt, immer bestrebt sein, passende Nebengeschäfte mit dem Hauptgeschäfte zu verbinden.

So kommt es vor, daß in der Gegend, wo der Kaufmann lebt, ein vielbegehrtes Product der Landwirthschaft, des Waldes, des Meeres oder der Industrie billig zu haben ist, und kann mit demselben oft ein lukratives Nebengeschäft betrieben werden.

Der Kaufmann hat dabei den Vortheil für sich, daß er sich immer nach den besten und billigsten Bezugsquellen umsehen kann und nicht so sehr wie der Producent mit gegebenen Verhältnissen zu rechnen braucht.

Die Mannigfaltigkeit solcher Nebenerwerbe für den Kaufmann ist eine sehr große, und es würde zu weit führen, wenn man sie alle angeben wollte. Um die Art derselben zu charakterisiren, erwähnen wir nur die Beispiele, daß der an der Nord- und Ostsee lebende Kaufmann als Nebengeschäft einen lukrativen Handel mit den dort spottbilligen geräucherten und marinirten Fischen, Caviar ꝛc. nach dem Inlande treiben, daß der in Westpreußen, Posen, Schlesien,

Böhmen u. s. w. wohnende Kaufmann ein lohnendes Nebengeschäft mit den dort spottbilligen landwirthschaftlichen Produkten, wie Butter, Eier, Geflügel u. s. w. nach den nahen und fernen Großstädten machen, daß der regsame Händler der Harzstädte einen einträglichen Nebenerwerb durch den Verkauf der beliebten Harzkäse nach den größeren Städten einrichten, und daß der intelligentere Kaufmann des Thüringer Waldes mit allerlei Wald- und Wiesenprodukten, wie wilden Zierpflanzen, Moosarten, Beeren, Pilzen u. s.w., die dort spottbillig zu haben sind, ein lukratives Nebengeschäft sich zulegen kann.

Sehr lohnend sind als Nebenerwerbe für den Kaufmann auch häufig die sogenannten Vertretungen oder Agenturen, wobei der Kaufmann für Rechnung eines Fabrikanten oder Importeurs Waare gegen Provision verkauft. Der intelligente Geschäftsmann wird bei der Uebernahme solcher Vertretungen darauf zu achten haben, daß dieselben sich in irgend einer Weise mit seinem Hauptgeschäfte gut verbinden lassen, daß z. B. die Abnehmer seiner Waare leicht auch Abnehmer der Waare sind, welche er vertritt, oder daß es auf den Reisen, welche der Kaufmann macht, oft gute Gelegenheiten giebt, außer der eigenen Waare auch den Commissionsartikel zu verkaufen.

Der überflüssiges Capital besitzende Kaufmann wird auch oft bestrebt sein müssen, in einem passenden Nebenerwerbe einen höheren Zinsfuß als durch gewöhnliches Ausleihen für sein Capital zu erzielen.

Er wird nach seinen Kenntnissen und Verhältnissen dann prüfen, ob er am besten Speculationsgeschäfte, oder Theilhabergeschäfte mit einem überschüssigen Capitale vornimmt.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß geschickte Speculationen oder offene oder stille Theilhaberschaften mit geeigneten Unternehmern außerordentlich lohnende Nebenerwerbe für den klugen Kaufmann, der bei dem Suchen nach Gewinn niemals die Regeln der Vorsicht außer Acht lassen darf, ergeben. Es ist ja auch eine Thatsache, daß es tüchtigen Fachleuten, leistungsfähigen Fabrikanten u. s. w. oft nur am gehörigen Betriebscapitale fehlt, um ihr Geschäft so recht in Schwung zu bringen, und der findige und weitblickende Kaufmann, der Capital übrig hat, wird da bald erkennen, wo er den Hebel ansetzen und sich eine gute Nebeneinnahme schaffen kann.

Ferner läßt sich mit dem kaufmännischen Geschäft noch zweierlei sehr gut verbinden, nämlich die Uebernahme einer Lotteriecollecte und einer Versicherungsagentur.

Für die erstere wird in der Regel die Hinterlegung einer Caution erforderlich sein, sofern sie eine Staatslotterie betrifft. Da diese Caution aber in soliden zinstragenden Staatspapieren bestehen kann, so ist sie für den Hinterleger kein todtes Kapital, und die Schreibgebühren, wie die Rabattprämien für die Vertreibung der Loose bringen sicheren und ansehnlichen Nebenerwerb, nicht zu gedenken des Glücksumstandes, wenn eins der in die Collecte fallende Loose mit einem großen Gewinn herauskommt. In diesem Falle sind die Procente für den Collecteur ganz erhebliche.

Auch die von Gesellschaften zu gemeinnützigen Zwecken eingerichteten Lotterien können zuweilen durch den Vertrieb der betreffenden Loose den Vermittlern einen lohnenden Nebenerwerb einbringen, und paßt der Verkauf solcher Loose auch oft recht gut für den Kaufmann, der in regem Verkehr mit zahlreichen Personen aller Stände steht, denn nur durch diesen wird es ihm gelingen, den Absatz seiner Loose zu bewirken.

Ein solcher reger Verkehr mit den einschlägigen Berufsklassen ist auch zum lohnenden Betriebe einer Versicherungsagentur als Nebenerwerb nöthig, da der Spezialagent der Lebens-, Feuer-, Viehversicherungsgesellschaften u. s. w. besonders darauf angewiesen ist, recht vielen Personen Versicherungsanerbietungen ohne allzu große Mühe und Kosten machen zu können. Dazu ist aber der Kaufmann gewöhnlich am meisten geeignet. Versteht er es, bei Wahrnehmung des Interesses der von ihm vertretenen Gesellschaft auch den Versicherungsnehmern in coulanter Weise entgegenzutreten und bei Schadenregulirungen an seinem Theil dahin zu wirken, daß beide Parteien zu ihren Rechte kommen, dann wird es ihm an Vertrauen und damit an Gelegenheit zu Einnahmen aus diesem Nebenerwerb nicht fehlen.

Die Uebertragung von Agenturen seitens der Versicherungsgesellschaften an thätige, Vertrauen erweckende Kaufleute geschieht gewöhnlich ohne Weiteres, sobald sich jene von der Tüchtigkeit und persönlichen Qualification der in Aussicht genommenen Agenten überzeugt haben.

Um irgend welche Arten von Agentur- und Commissionsgeschäften, wenn auch nur als Nebenerwerbe, vortheilhaft betreiben zu können, dazu gehört, daß man mit den Platzverhältnissen, resp. den Verhältnissen der Gegenden und Provinzen durchaus vertraut ist. Aber das allein genügt noch nicht, um befriedigende Geschäfte zu machen, sondern es gehört auch eine tüchtige kaufmännische Bildung dazu, um in solchen Nebenzweigen eine ersprießliche Thätigkeit entwickeln zu können, auch müssen gewisse persönliche Gaben dazu treten,

um dem als Agenten oder Commissionär auftretenden Kaufmann seine Bemühungen zu erleichtern; so wird ein sicheres weltmännisches Auftreten den Agenten und Commissionär vortheilhaft empfehlen, wie dies ja auch als eine der Grundbedingungen für die sämmtlichen im Handelswesen thätigen Personen hervorgehoben werden muß.

Die Commissions- und Agenturgeschäfte dehnen sich über das ganze Handelsgebiet aus, auch haben sie sogar die Auswanderung und Stellenvermittelung in ihr Bereich gezogen, es gilt also auch, eine möglichst passende Auswahl zu treffen.

Als eine besondere Art der Commissionäre sind die Makler zu bezeichnen, welche im eigentlichen Sinne des Wortes Angestellte der Börse sind und dort die amtliche Vermittelung von Börsengeschäften übernehmen. Angestellt sind sie durch das Aeltesten-Collegium der Kaufmannschaft am Börsenplatze, und ihr Verdienst besteht offiziell in der Agiotage, welche sie sich nach dem Werth, auf welchen der das Kaufobject betreffende Schlußschein lautet, berechnen dürfen.

Börsenmakler sollen nicht selbstständige Börsengeschäfte machen, doch ist ihnen natürlich der Betrieb eines anderen kaufmännischen Gewerbes nicht verboten. Es wird also theils von den persönlichen, theils von den lokalen Verhältnissen abhängen, ob das Maklergeschäft nebenbei betrieben werden kann. Nach Einführung der Börsensteuer hat man geglaubt, daß die Makler einen erheblichen Minderverdienst haben würden, doch sind diese Befürchtungen ebensowenig eingetroffen wie die übrigen, welche sich an die beregte Neuerung knüpften.

In den Großstädten, wo die Bauluft besonders rege ist, dürfte auch der Grundstückscommissionär, wenn er dies Geschäft versteht, nicht unerheblichen Verdienst haben. Es muß jedoch betont werden, daß die Bauspeculation einer derjenigen Erwerbszweige ist, welche die größten Verlustgefahren in sich bergen, und der Agent kann, wenn er nicht vorsichtig ist, sehr leicht in diese Verluste mit hineingezogen werden, zumal derselbe sehr oft bei den Transactionen seinen Namen für einen der contrahirenden Theile hergeben muß, noch öfter aber es gar nicht umgehen kann, bei anscheinend besonders vortheilhaften Kaufgeschäften vorläufig ganz allein mit seiner Person einzutreten. Wenn beispielsweise ein Unternehmen geplant ist, für welches ein bestimmtes Terrain zum Ankauf ausersehen ist, so wird der Grundstücksagent in neunundneunzig unter hundert Fällen den Versuch machen, dieses Terrain zu einem möglichst billigen Preise von dem Vorbesitzer für eigne

Rechnung und Gefahr zu erwerben, um es alsdann den Unternehmern mit Vortheil wieder zu verkaufen. Es liegt also die Gefahr für den Agenten nicht etwa in der bloßen Vermittelung, sondern darin, daß er nicht selten in die Versuchung geräth, selbstständige Geschäfte abzuschließen und auf seine Rechnung und Gefahr über seinen Wirkungskreis hinauszutreten.

Anders ist es, wenn es dem Kaufmann gelingt, von bedeutenden Industrie-Etablissements Agenturen für die betreffenden Fabrikate zu erlangen. So haben z. B. Agenten für den Nähmaschinenvertrieb oft sehr guten Erwerb und können dabei ihr Hauptgeschäft ruhig fortsetzen. Hier kommt es besonders darauf an, daß sich die Fabrikate und Producte, welche man commissionsweise nebenbei vertritt, einer großen Beliebtheit erfreuen, und daß sie in der Geschäftswelt oder im Publikum viel begehrt werden. Daher wird der Kaufmann sein Augenmerk darauf richten müssen, daß er möglichst solche Fabrikate, welche Fortschritte und neue Erfindungen repräsentiren, in Commission bekommt.

Es ist uns ein Fall bekannt, wo ein junger Eisenwaarenhändler in Berlin sich dadurch ein großes Vermögen erworben hat, daß er seine Bekanntschaft mit dem amerikanischen Erfinder einer sehr praktisch eingerichteten Mähmaschine auszunutzen verstand.

Der in Amerika wohnende Erfinder gab dem jungen Kaufmann die Mähmaschine in Commissionsvertrieb für Deutschland, die Maschine fand alsbald in den deutschen landwirthschaftlichen Kreisen Anklang, wurde sehr viel begehrt, nnd der Vertrieb brachte dem Commissionär ganz bedeutende Summen ein. Heute ist derselbe längst Compagnon der großen amerikanischen Maschinenfabrik, hat sein Eisengeschäft, welches ehemals sein Hauptgeschäft war, zum Nebenerwerb gemacht und wird sich wahrscheinlich bald in solchen Vermögensverhältnissen befinden, die ihm erlauben, sich ganz von den Geschäften zurückzuziehen.

Die Stellenvermittelung ist dem für seinen Ruf besorgten Kaufmann nur in Ausnahmefällen als Nebenerwerb zu empfehlen, weil durch vielfache Schwindeleien, die darin vorgekommen sind, indem den stellenlosen Leuten Vorschüsse abverlangt wurden, ohne daß dafür eine Gegenleistung erfolgte, dies Geschäft gehässig geworden ist.

Ebenso ist es mit den Auswanderungsagenten der Fall, welche außerdem in ihrer Thätigkeit durch ein Auswanderungsgesetz beschränkt sind, welches allerdings veraltet und den heutigen Verhältnissen nicht mehr entsprechend ist, aber noch zu Rechte besteht.

Trotzdem können ehrliche Auswanderungsagenten, welche freilich

nur in den Hafenstädten ihren Wirkungskreis finden, falls sie gewissenhaft handeln, viel Segensreiches wirken, indem sie die Auswanderer vor Schäden und Uebervortheilungen bewahren.

Als dritten Nebenerwerbszweig für Kaufleute, der ebenfalls, vielfach mit Unrecht, für anrüchig gilt, möchten wir diejenige Geldverleihung hinstellen, die entweder auf Pfandobjecte oder auf Wechselsicherheit geschieht.

So lange keine Wuchergesetze existirten, mag dies Geschäft nicht von Nutzen für die betreffenden Geldnehmer gewesen sein, wir wollen auch dem Pfandleihgeschäfte im Allgemeinen nicht das Wort reden, müssen aber doch hervorheben, daß ein reelles Geldcreditgeschäft und eine Pfandleihanstalt, die sich mit mäßigem Verdienst begnügen, für die kleinen Leute und mittleren Stände durchaus nothwendig sind. Ohne dieselben würde für den erkrankten Ernährer der Familie oft nicht das Geld für Medizin und Arzt beschafft werden können, und nach dessen Wiederherstellung ist es ja gewöhnlich möglich, die eingegangenen Verbindlichkeiten abzulösen oder die verpfändete Werthsache wieder in Besitz zu bringen. Hier wird wahrhafte Humanität, mit Menschenkenntniß gepaart, von unbedingter Wichtigkeit für den Unternehmer sein, dazu muß aber auch eine eingehende Kenntniß der Gesetze treten, damit man nicht mit den sehr strengen Vorschriften in Conflikt geräth. Bekanntlich sollen die Zinsen nicht über 6 Procent gehen, da das Geschäft sonst in die Kategorie der Wuchergeschäfte fällt.

Das Wechselgeschäft bringt meist viel Sorgen und Aerger mit sich, da bei zahlungsunfähigen oder unlustigen Schuldnern durch Wechselproteste, Klagen und Auspfändungen viele Weiterungen und Umstände entstehen, und der Gläubiger überdies fast in allen Fällen die öffentliche Meinung gegen sich hat, welche ihm die Verfolgung seiner Rechtsansprüche, besonders wenn dieselbe sich in Zwangsmaßregeln äußert, verübelt, — wie gesagt, oft sehr mit Unrecht. Bequemer als das Wechselgeschäft ist die Pfandleihe in sofern, als das Pfandobject von vorne herein schon mit einer viel geringeren Summe beliehen wird, als es werth ist, und daher dem Darleiher bei nicht erfolgter Zurückzahlung kein Schaden erwachsen kann. Bei derartigen Geschäften ist indessen die Polizeicontrolle lästig, und wir wiederholen, daß dieselben freilich wirthschaftlich nothwendig und auch gewinnbringend sind, aber von der Oeffentlichkeit nur als nothwendige Uebel betrachtet werden, so daß dem Unternehmer meist ein Stück seiner Reputation dabei verloren geht, wenn auch oft ohne Grund. Denn wenn ein Geldsuchender gegen Wechsel oder Pfand Geld erhält und sich dadurch aus Verlegenheit und Noth befreit,

so wird er es nicht den Leuten erzählen und sich nicht über den Darleiher beschweren, das Klagen und Schelten seitens der Geldborger fängt in der Regel erst dann an, wenn sie ihre Schuld zurückzahlen sollen, und der Gläubiger von seinen Rechten Gebrauch macht. Ein anständig betriebenes Geldverleihgeschäft ist also ein Geschäft wie jedes andere, zumal für viele Verhältnisse die öffentlichen Creditanstalten und Pfandhäuser nicht immer genügen.

d. für Rentiers und Capitalisten.

Die Wahl eines geeigneten Nebenberufs für solche Personen, welche ihr hauptsächliches Einkommen aus den Zinsen ihres entweder ererbten oder erworbenen oder durch seltene Glücksumstände erlangten Kapitals erheben, ist aus dem Grunde oft nicht so leicht zu treffen, wie bei den vorher erwähnten Berufsklassen, weil die als Rentiers lebenden Capitalisten sich gewöhnlich außerhalb des praktischen Erwerbslebens befinden, und weil außerdem, da sie sich ja aus verschiedenen Ständen rekrutiren, bei der Verschiedenartigkeit ihrer Bildung, ihrer geistigen und körperlichen Anlagen, sowie auch ihrer verschiedenartigen Lust und Liebe für eine tägliche Beschäftigung, bestimmte Regeln für passende Nebenbeschäftigungen sich äußerst schwierig finden lassen werden.

Da ferner Erbschaften und Lotteriegewinnste nur bei verhältnißmäßig wenigen Rentiers die Ursachen ihrer günstigen Lebensumstände sind, sondern die Rentiers meist aus Geschäftsleuten bestehen, welche nach Jahren unverdrossener und erfolgreicher Arbeit sich im höheren Lebensalter ihrer Berufsthätigkeit entschlagen, um die Früchte ihres Fleißes in ruhiger Beschaulichkeit zu genießen, so wird sich im Allgemeinen wohl der Satz aufstellen lassen, daß Capitalisten nicht eher als Rentiers zu leben pflegen, bis sie von den Zinsen ihres Vermögens ein genügendes Einkommen besitzen, also auf Nebenerwerbe nicht gerade noch angewiesen sind. Dergleichen in sehr guten wirthschaftlichen Verhältnissen lebende Rentiers werden dann oft, einer edeln Gesinnung folgend, ihre Zeit und Thätigkeit den öffentlichen Angelegenheiten und gemeinnützigen Zwecken zuwenden, zu welchen solche, früher in der Praxis des Lebens gestandene und mit guten Erfahrungen ausgerüstete Männer sich auch am besten eignen.

Indessen giebt es doch auch eine Anzahl Fälle, in denen berufslosen Capitalisten und Rentiers Nebenerwerbe sehr erwünscht sind. Denn erstens wollen solche Leute oft gern noch eine Beschäftigung haben, und die Freude an derselben wächst dann auch, wenn jene Nebenbeschäftigung etwas einbringt. Dann kommt es aber

auch gar nicht so selten vor, daß durch unvorhergesehene Verluste in den Einnahmen oder durch nothwendig gewordene Vermehrung der Ausgaben der Wohlstand des Rentiers eine Einbuße erleidet, und eine Ergänzung und Stütze desselben durch einen passenden Nebenerwerb von großer Wichtigkeit für den Rentier sein wird, zumal er, nachdem er sich vielleicht bereits seit längeren Jahren von seinem Berufe zurückgezogen und die Vortheile seiner damaligen Stellung aufgegeben hat, sich meistens sehr ungern dazu entschließen wird, sich dem ehemaligen Haupterwerbe in der früheren Weise wieder zuzuwenden und sozusagen noch einmal von vorn anzufangen. Etwas anderes ist es aber, wenn ein Rentier, der es für nothwendig erachtet, seiner Rente noch eine Nebeneinnahme zuzufügen, eine passende Nebenbeschäftigung in dem Berufe, dem er früher erfolgreich angehört, finden kann.

In seinem früher als Hauptberuf betriebenen Fache ist der Rentier gewöhnlich selbst nach längerer Zwischenpause noch so zu Hause, daß er sich mit Leichtigkeit in demselben ein mehr oder minder großes Nebeneinkommen verschaffen kann, zumal ihm ja meist noch die alten Geschäftsverbindungen zu Gebote stehen. Es ist dabei, was wir wiederholt betonen, gar nicht nothwendig, daß er sein Geschäft wieder selbstständig in alter Weise betreibt, vielmehr wird er in vielen Fällen gut thun, seine Erfahrungen auf dem speciellen Felde, sowie nöthigenfalls auch sein Capital in den Dienst anderer selbstständiger Geschäftsleute, resp. Berufsgenossen zu stellen und sich dem entsprechend entschädigen zu lassen.

Wenn z. B. der Kaufmann, welcher sich mit einem kleinen Vermögen zur Ruhe gesetzt hat, mehrere Stunden des Tages darauf verwendet, um einem früheren Geschäftsfreunde die Bücher in Ordnung zu bringen, oder das Lager zu beaufsichtigen, oder die Verfrachtung der Güter zu leiten, so wird dies meist mit Dank angenommen und mit klingender Münze belohnt werden.

Ebenso ist es in der Landwirthschaft und in der Industrie der Fall; der frühere Landwirth kann sich auf dem Gute, in welchem er sich etwa ein Ausgedinge erworben hat, durch leichtere Arbeiten Nebenerwerb schaffen, oder falls er besser situirt ist und freier zu funktioniren vermag, kann er Güterkäufe vermitteln und durch ähnliche Geschäfte noch einen Theil seines Unterhaltes erwerben. Der frühere Chemiker oder Droguist kann sich eine lohnende Nebenbeschäftigung in einer geeigneten Fabrik verschaffen, der ehemalige Schlächtermeister kann sich ein Nebenerwerb als Viehhändler einrichten u. s. w.

Ein Nebenerwerb ist es ferner, auf den wir Rentiers, die

früher im praktischen Erwerbsleben standen, vor allen Dingen aufmerksam machen wollen, und zwar auf denjenigen der vereidigten gerichtlichen Sachverständigen, Taxatoren, ebenso der Concursverwalter und Administratoren landwirthschaftlicher, in der Subhastation befindlicher Anwesen (Sequester). Ihre langjährige Geschäftspraxis befähigt sie zu dergleichen Stellen ganz außerordentlich, sie haben die nöthige Zeit dazu, um den an sie herantretenden Pflichten vollkommen zu genügen und genießen infolge ihrer früheren wirthschaftlichen Prosperität auch das erforderliche unbedingte Vertrauen der betreffenden Behörden. Die Diäten, welche sie erhalten, sind meist nicht unbedeutend und stehen mit der früher eingenommenen socialen Stellung ziemlich im Einklange.

Für landwirthschaftliche oder gewerbliche Boniteure, welche in Folge solcher Commissionen Reisen zu machen gezwungen sind, treten dazu noch die Reisediäten, welche ebenfalls nicht gering bemessen sind. Ist es einem früheren Landwirth möglich, eine Stellung als Sachverständiger etwa bei einer Bahnbehörde zu erlangen, die eine neue Eisenbahnroute baut, so sind die Einnahmen, welche diese Nebenbeschäftigung ergiebt, durchaus annehmbar.

Auch die meisten größeren industriellen Etablissements bedürfen in ihrem Betriebe solcher Sachverständigen für jede einschlägliche Berufsart. Als gerichtlich vereidete Chemiker werden frühere Apotheker besonders vortheilhaft zu verwerthen sein, frühere Maurer- und Zimmermeister werden sich durch Aufstellung von Kostenanschlägen und Zeichnungen für projectirte Anlagen oder durch thätige Mithilfe in technischen Bureaux eine Nebeneinnahme verschaffen können, wie überhaupt gerade für Techniker bei der ungeheuren Ausdehnung, welche das technische Fach in der Jetztzeit erhalten hat, immer noch in dieser oder jener Weise ein Nebenerwerb zu finden ist.

Auch das Seewesen hat in der heutigen Zeit eine vielseitigere Gestaltung erfahren, so daß es für den Seemann, der sich auf seinen langjährigen Reisen etwas erspart hat, mit dem er nothdürftig leben kann, doch noch Chancen giebt, um seine Einnahmen zu verbessern. Die großen Schifffahrtgesellschaften, sowohl für See- als auch für Binnenschifffahrt, gebrauchen Fachleute, die sie in ihren Bureaux verwenden, ebenso die Transport-Versicherungsgesellschaften und die Privatwerften, wie die Vereinigungen zur Klassificirung der Schiffe.

Je nach der technischen und allgemeinen Bildung des Seemanns, der sich zur Ruhe gesetzt hat, wird hier für ihn ein leichter Nebenerwerb zu finden sein, der seine Zeit meist nur für einige

Tagesstunden in Anspruch nimmt, mithin gerade soviel, wie zur Vertreibung seiner Langeweile erforderlich ist. Abgesehen aber von diesen Nebenbeschäftigungsarten, für die der frühere Hauptberuf des Rentiers maßgebend ist, wird sich auch aus der weisen Manipulation mit dem gewonnenen Vermögen selbst eine angenehme, nutzbringende Nebenthätigkeit herleiten lassen.

Ein Kapital, welches in guten zinstragenden Staats- oder Industriepapieren dauernd sicher angelegt ist, wird dem Besitzer freilich stets eine ebenso dauernde und sichere Einnahme gewähren, doch eben dieser dauernden Sicherheit wegen werden diese Kapitalsrevenuen verhältnißmäßig nur geringe sein. Ein in vierprocentigen Papieren — die gemeinhin wohl die solideste Basis haben, seien es Staats- oder Industriepapiere — angelegtes Kapital von 60,000 Mark bringt 2400 Mark Zinsen, ein Verhältniß, das wohl nicht gerade als besonders günstig hingestellt werden kann. Wenn der Rentier aber von diesen 60,000 Mark 15,000 nimmt, um sich an einem besonders guten Erfolg versprechenden Unternehmen zu betheiligen, so wird er mit dem letzteren oft nicht geringere Einnahmen erzielen, wie die Zinsen der übrigen 45,000 Mark betragen, deshalb kann nur gut geheißen werden, wenn der Kaufmann, welcher sich zur Ruhe setzt, einen mehr oder minder kleinen Teil des erworbenen Vermögens seinem Geschäftsnachfolger als Darlehn überläßt, oder besser noch, sich mit diesem Gelde an dem bisher allein so günstig geführten Geschäfte betheiligt.

Das Kapital wird dem Anfänger, der das letztere übernimmt, in den meisten Fällen hochwillkommen sein, ebenso wie die Unterstützung seitens seines Vorgängers mit Rath und That, der ja nun durch Consolidirung der beiderseitigen Interessen um so mehr Veranlassung hat, sich mit seinem früheren Hauptberufe nebensächlich zu beschäftigen. Auch das Beleihen von anderen gangbaren Geschäften oder Etablissements wird bei genügender Sicherstellung des Kapitals für den Rentier ersprießlich sein, da hier mehr Zinsen gezahlt werden können, und derselbe hat außerdem eine Beschäftigung durch die zeitweise nothwendig werdende Controlle, ob auch das beliehene Geschäft seinen guten Fortgang nimmt, so daß dem Darleiher fast keine Verluste erwachsen können.

Ueber die Börsenspeculation haben wir bereits gesprochen. Bei gehöriger Kenntniß der Verhältnisse wird der Rentier auch auf diesem Felde einen Gewinn erzielen können, doch muß wiederholt werden, daß jeder Schritt auf diesem Gebiete nur mit großer Vorsicht vollzogen werden darf.

Außerdem lohnt es sich oft auch, daß der Rentier solche

Nebenerwerbe treibt, die mit seinem früheren Haupterwerbe verbunden waren oder mit demselben verbunden werden konnten. Der ehemalige Landwirth kann also, sofern er als Rentier noch auf dem Lande lebt oder an seinem Wohnsitze noch entsprechende Grundstücke, resp. Räumlichkeiten zur Verfügung hat, leicht einen der von uns sub a. erwähnten landwirthschaftlichen Nebenerwerbe treiben und daraus hübsche Einkünfte erzielen, und in ähnlicher Weise können sich die ehemaligen Industriellen, Gewerbetreibenden und Kaufleute, wenn sie als Rentiers lebend, noch eine einträgliche Nebenbeschäftigung wünschen, mit den in ihr Fach schlagenden und sub b. u. c. erwähnten Nebenerwerben die Nebeneinnahme schaffen.

Für Capitalisten, welche früher keinen praktischen Beruf ausgeübt haben oder ihr Capital in demselben nicht verwenden können, und die sich aber mit ihrem Gelde ein einträglicheres Einkommen als den einfachen Zinsgenuß beschaffen wollen, bietet sich auch manche Gelegenheit, dies durch passende Nebenerwerbe zu erreichen.

Entspricht es den Absichten und Verhältnissen solcher Capitalisten, bei dem Nebenerwerbe eine entsprechende Thätigkeit zu entfalten, so wird es ihnen nicht schwer fallen, einen ihren Neigungen und Fähigkeiten entsprechenden Nebenerwerb unter Mithülfe ihres Capitales in den von uns bereits erwähnten Arten derselben zu finden. Wollen solche Capitalisten aber auf einen mit praktischer Thätigkeit verknüpften Nebenerwerb nicht reflectiren, so empfehlen wir denselben die Anleitungen, welche wir über die Capitalanlage im 35. Kapitel 5. Abschnitt über die Verwerthung von Capitalien ohne berufsmäßige Thätigkeit gegeben haben.

Für solche Capitalisten eignet sich auch häufig sehr gut die Vornahme von Börsengeschäften, aber freilich unter den allgemeinen und besonderen Bedingungen, welche wir als Grundlage für erfolgreiche Speculationen im 37. und 38. Kapitel aufgestellt haben, und auf welche wir Capitalisten, welche Neigungen zu Börsenspeculationen haben, ausdrücklich zurückverweisen.

e. für pensionirte Beamte.

Bei pensionirten Beamten und emeritirten Lehrern spielt der Nebenerwerb oft eine große Rolle, da die Pensionen meist nicht so hoch bemessen sind, daß sie die Anforderungen, welche die Stellung der Familie des Pensionärs mit sich bringt, vollständig decken.

Für derartige Nebenerwerbe ist der Bildungsgrad, mehr aber noch die Höhe der vorhandenen Arbeitskraft des Pensionärs entscheidend. Denn schon aus der Thatsache der Pensionirung an sich geht schon oft hervor, daß diese Arbeitskraft ganz oder zum Theil gebrochen ist,

so daß der Betreffende nicht mehr im Stande war, seinem Dienste vorstehen zu können. Mag dies nun infolge des Alters, oder wegen Krankheit sein, jedenfalls ist bei der Auswahl eines Nebenberufs seitens eines pensionirten Beamten darauf zu achten:

I. daß der Nebenerwerb sich mit der früher innegehabten socialen Stellung des Pensionärs verträgt, da sonst leicht Unzufriedenheit und Mißmuth die Arbeitsfreudigkeit, welche in ihm noch vorhanden ist, vollständig tödten,

II. daß dieser Nebenberuf nicht dasjenige Maß von Arbeitskraft von dem Pensionär verlangt, welches von ihm in gesunden Tagen oder im kräftigen Alter in Ansehung seiner Berufsthätigkeit verlangt wurde,

III. daß auch auf die sanitären Umstände, die mit der Ausübung der Nebenbeschäftigung verbunden sind, mehr als früher Rücksicht genommen werde,

IV. daß ebenso wie bei der Nebenbeschäftigung des Rentiers dieselbe möglichst in verwandtschaftlicher Beziehung zum früher ausgeübten Hauptberufe stehe.

Die körperliche Rüstigkeit vorausgesetzt, wird die nebensächliche Berufsthätigkeit von Pensionären sich anlehnen an ihre akademische, gymnasiale, oder elementare Bildung und zwar in der Weise, daß solche Persönlichkeiten, welche die erstere besitzen, sich einen Nebenerwerb noch immer in höheren Vertrauensstellungen schaffen können, während die Gymnasialbildung besitzenden pensionirten Subalternbeamten ihre fernere Thätigkeit nebensächlich im Bureau- und Schreiberwesen finden, und die früheren Unterbeamten sich auf die untergeordneteren Dienstleistungen zu legen haben werden. Bei den aus dem höheren Beamtenstande hervorgegangenen Pensionären spielen nun die Privatgesellschaften und genossenschaftlichen Wirthschaftsverbände eine ganz besonders große Rolle, da diese letzteren die in der höheren Staatsverwaltungskarrière alt gewordenen Männer für ihre Zwecke noch immer gut verwerthen können.

In allen Actiengesellschaften, in der Versicherungsbranche, den verschiedenen Industrieen, in den kaufmännischen Instituten finden sie Stellungen als Syndici (falls sie Juristen sind) oder Mitglieder der Direction, bezw. Vorstände einzelner Verwaltungszweige. Auf die Höhe des Gehalts in dieser Nebenbeschäftigung brauchen sie nicht besonders zu sehen, da ihnen noch immer das Haupteinkommen in der meistentheils nicht unbedeutenden Pension zur Seite steht, welches in deutschen Reiche sich bei einem Regierungsrath mit einem früheren pensionirten Diensteinkommen von 6000 Mark nach 30jähriger

Dienstzeit (seit seiner Vereidigung als Referendar) auf $\frac{15+20}{60} = \frac{35}{60} = 3500$ M. stellt. Würde derselbe nun als Syndikus einer Lebensversicherungsgesellschaft noch 3000 Mark Nebeneinkommen haben, so hätte er das frühere Diensteinkommen erreicht. Ueberstiegen wäre es noch nicht, da die überschießenden 500 Mark auf das Plus der nicht pensionsfähigen Nebenemolumente, die ein Regierungsrath an Wohnungsgeldzuschuß, Reisegeldern und Gratificationen erhält, verrechnet werden müssen.

Die Subalternbeamten werden gut thun, sich in den vorerwähnten Fächern nach entsprechenden Bureaustellungen umzusehen. Für Subaltern-Gerichtsbeamte sind besonders die Stellungen als Bureauvorsteher bei Rechtsanwälten oder in privaten Instituten, die mit Rechtsverhältnissen im Zusammenhange stehen, wie z. B. Grundcredit-Gesellschaften, zu empfehlen, während pensionirte Regierungsbeamte leicht Stellungen als Bürgermeister von kleinen Städten, Stadtregistratoren, Deichsecretaire u. s. w. erhalten. Verkehrsbeamte werden gern von den größeren Privat-Verkehrsinstituten in Beschäftigung genommen. Gelingt ihnen das nicht, so müssen sie Schreiberdienste verrichten und sich zu diesem Behufe an landräthliche oder sonstige am Ort befindliche Behörden wenden. Einen Nebenverdienst möchten wir noch ganz besonders hervorheben, der uns gerade für pensionirte Subalternbeamte geeignet zu sein scheint, nämlich die Einrichtung von Leihbibliotheken, Notenverleihanstalten, verbunden mit Lesezirkeln und Schreibmaterialienverkauf. In kleineren, selbst mittleren Städten gewährt dies oft einen nicht unbedeutenden Verdienst, der mit wenig Unkosten verknüpft ist, und nur wenig Anforderungen an Arbeitskraft stellt. Mit einem Kapital von 1000—2000 Mark läßt sich ein derartiges Geschäft sehr gut einrichten, zumal da die großen Buchhandlungen und Engrosgeschäfte gern Credit gewähren. Sorgt man nun durch einen gewählten Katalog dafür, daß dem Publikum gute, besonders auch neuere Werke von Ruf zu Gebote stehen, so wird der Verdienst gewiß nicht ausbleiben.

Der Subalternbeamtenschaft möchten wir den Elementarlehrerstand gleichstellen, was die Erlangung von Nebenbeschäftigungen nach der Pensionirung anbelangt. Der pensionirte Lehrer hat noch eine weitere Chance in dem Ertheilen von Privatstunden, Ausübung von Musik, etwa auch als Dirigent von Sängerchören und durch Veranstaltung von Kirchen- und anderen Concerten, endlich auch durch Aufnahme von Pensionären, falls in dem Orte höhere Schulen sind.

Eine Knaben- oder Mädchenpension, in der sich etwa 10 Kinder

befinden, von welchen für jedes 450 Mark jährlich gezahlt werden, kann recht gut bestehen, ohne daß der Pensionshalter gezwungen ist, unpassende Ersparnisse an der Beköstigung zu machen. Im ungünstigsten Falle hat der Pensionär nebst seiner Familie, die etwa aus vier Köpfen bestehen mag, sicher das Essen frei. Natürlich wird hierbei die Qualification der Hausfrau als gute Wirthin besonders ins Gewicht fallen.

Für pensionirte Unterbeamte kann in erster Reihe eine Nebenbeschäftigung als Portier, Hauswart, Kammerdiener, Tafeldecker, Leichenbitter oder Logenschließer in den Theatern empfohlen werden. Aber auch Aufseherdienste in Fabriken, Lagerverwaltungsposten in großen Etablissements sind Stellungen, die für den altgedienten braven Pensionär geeignet erscheinen, kurz alle diejenigen Stellungen, welche ein besonderes Vertrauen in die Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit des Betreffenden erfordern, ohne an seine intellectuellen Fähigkeiten und Bildung sehr hohe Ansprüche zu machen. Ist der Nebenverdienst, den die pensionirten Unterbeamten erzielen, gemeinhin auch nur gering, so kommt denselben doch der Umstand zu Gute, daß sie auf die sociale Stufe des Nebenberufs nicht die Rücksicht zu nehmen brauchen, wie etwa ein pensionirter Geheimrath oder auch nur Canzleirath. Es steht den früheren Unterbeamten durchaus nichts im Wege, Billetverkäufer, Zettelträger, Ausrufer oder Auctionator zu werden. Auf diesen letzteren Beruf machen wir besonders aufmerksam, da er uns für Unterbeamte sehr geeignet erscheint.

f. für Beamte.

Den in Staatsstellungen befindlichen Beamten ist gesetzlich nur mit Erlaubniß der vorgesetzten Behörde gestattet, ein Nebengeschäft zu treiben. Diese Bestimmung wird jedoch vielfach übergangen, indem das Geschäft auf den Namen der Frau geführt wird. Gemeinhin ist die Zeit von Staatsbeamten, ebenfalls auch von Privatbeamten so durch ihre dienstliche Thätigkeit in Anspruch genommen, daß von einer besonders nutzbringenden Nebenbeschäftigung nicht wohl die Rede sein kann. Ist der Beamte mit Dienstgeschäften jedoch nicht überhäuft, so wird er nach Maßgabe seiner Bildung und socialen wie amtlichen Stellung ungefähr dieselben Nebenbeschäftigungen ergreifen dürfen, wie der Pensionär.

Für Beamte mit akademischer Bildung, oder wenn sie sonst besonders befähigt sind, ist noch ein Nebenberuf zu erwähnen, dessen Ergreifung den Vortheil hat, daß es bei ihm nicht immer der Erlaubniß der Vorgesetzten bedarf, nämlich die Schriftstellerei. Mag

dieselbe erfolgreich auf einem Gebiete betrieben werden, auf welchem sie wolle, immer wird sie sich als einträglich erweisen. Es ist uns ein noch im jugendlichen Alter befindlicher Beamter bekannt, der eine Stellung in einem wissenschaftlichen Reichsinstitut inne hat, die ihm jedoch soviel Zeit läßt, um sich mit journalistischen und literarischen Arbeiten auf dem Felde der Staatswissenschaften zu beschäftigen. Er verdient mit dieser Beschäftigung mehr wie durch seine freilich noch provisorische Staatsstellung. Natürlich gehört zur Schriftstellerei als Nebenbeschäftigung besonderer Fleiß, Energie und Spannkraft des Körpers wie Geistes. Ist aber besonderes Talent vorhanden, so sind die Einnahmen um so bedeutender.

Ein im deutschen Auswärtigen Amt befindlicher Beamter hat eine dichterische Ader, seine poetischen und dramatischen Werke bringen ihm so große Summen, daß er, der als einer der besten Dichter der Neuzeit hoch gefeiert ist, seine Staatsstellung wohl gut und gern aufgeben könnte, dies aber mit Rücksicht auf die Eventualitäten des Lebens, Krankheit u. s. w. vernünftigerweise nicht thut. Seinen Namen dürfen wir den geneigten Lesern getrost verrathen, er heißt: Ernst von Wildenbruch.

Viele Beamte und Lehrer, besonders in größeren Städten, beschäftigen sich auch als Kritiker und Recensenten, zumal auch für Musik und Kunst, und verdienen damit ein recht annehmbares Nebeneinkommen. Auch können sich viele gebildete Beamte und Lehrer durch literarische Nebenarbeiten, wie z. B. durch das Lesen von Correcturen, einen hübschen Nebenverdienst verschaffen. Für mittlere Beamte giebt es als Nebenbeschäftigung wohl eigentlich nur das Kassen-, Rechnungs- und Buchführungswesen. In großen Geschäften oder auch für Spar- und Vorschußvereine werden solche Bureaubeamte gern zur Aushilfe bei Kassenabschlüssen angenommen, während für die Unterbeamten sich wohl hie und da durch Anfertigung von einfachen schriftlichen Arbeiten und durch persönliche Dienstleistungen ein Nebenerwerb finden läßt.

g. für Frauen und Mädchen.

Die Gestaltung der heutigen Erwerbsverhältnisse bringt es mit sich, daß auch das weibliche Geschlecht vielfach gezwungen ist, sich an dem öffentlichen Erwerbsleben zu betheiligen. Es hat in dieser Hinsicht eine Verschiebung stattgefunden, indem das von der Natur auf das Haus und seine engen Grenzen angewiesene Weib nun auch hinaustreten muß in den Kampf ums Dasein und seine immerhin schwächeren Kräfte den stärkeren des Mannes gegenüberstellt.

Die Ergebnisse der Berufsstatistik lehren, daß fast in allen Fächern Frauenarbeit vertreten ist, und wenn die Socialreform, welche den gesetzgeberischen Neuerungen der Jetztzeit ihr Gepräge verleiht, darauf hinzuwirken strebt, daß die Frauen- und Kinderarbeit beschränkt wird, so geschieht dies gewiß zum Nutzen der Allgemeinheit, insofern dadurch die Frau mehr ihrer natürlichen Bestimmung, als Gehilfin des Mannes im Bereich des häuslichen Herdes, als Mutter und Erzieherin seiner Kinder, als Pflegerin des Hauswesens und als Wächterin der guten Sitte, erhalten werden soll.

In dem modernen Gesellschaftsleben ist dies aber schon lange schwer durchführbar geworden, denn abgesehen davon, daß die Zunahme der Bevölkerung vielfach ein Plus des weiblichen Geschlechts aufweist, welches schon an und für sich einen Ueberschuß bedeutet, der die Urbestimmung des Weibes, in der Ehe zu beglücken und glücklich zu werden, nicht überall erfüllen läßt, tritt noch der Umstand hinzu, daß zur Zeit durch die theilweise Uebervölkerung der Culturländer, welche wiederum in allen Berufsarten eine kolossale Concurrenz gezeitigt hat, viele männlichen Personen oft nicht im Stande sind, soviel zu verdienen, um eine Familie zu ernähren.

Dazu tritt noch der durch unsre hohe Civilisation bedingte Umstand, daß die Bedürfnisse der Menschen sich vermehrt haben, und alles dieses wirkt dahin, daß die modernen Völker in Bezug auf Ehe und Familienleben, dem früheren Ziele jedes Mannes, andere Ansichten gezeitigt haben. Die Zahl der Ehen schreitet nicht in dem Verhältniß fort, wie sich die Bevölkerung vermehrt, die Folge davon ist dann, daß das weibliche Geschlecht einen selbstständigen Beruf erwählen muß, um sich zu ernähren; dies ist aber nicht allein bei den Unverheiratheten der Fall, sondern auch die verheiratheten Frauen müssen bei schlechtem Verdienst der Männer oft genug neben den häuslichen Verrichtungen und der Kindererziehung noch etwas erwerben, um der Familie die nothwendigen Unterhaltsmittel zu schaffen. Solcher ehrenhafte Nebenerwerb seitens der Ehefrauen wird, vorausgesetzt, daß ihre häuslichen Pflichten und ihre Körperkräfte ihn erlauben, wenn auch nicht gerade wünschenswerth, so doch am Ende nicht besonders schädigend sein, doch muß in jedem Falle darauf geachtet werden, daß diese Beschäftigung der Ehefrauen zu Hause geschieht.

In dieser Hinsicht bieten die feineren weiblichen Handarbeiten ein weites Feld, besonders wenn sie durch manuelle Geschicklichkeit und Kunstfertigkeit der betreffenden Frau gehoben werden. Kunstvolle Stickereien werden heute noch immer gut bezahlt, besonders Gold- und Silberstickereien, Altardecken u. s. w.

Dagegen werden die gewöhnlichen Näharbeiten in Folge der kolossalen Concurrenz auf diesem Gebiete sehr schlecht honorirt, so daß es sich dieses Nebenerwerbes gar nicht verlohnt, wenn die Frau — was in diesem Falle selten angängig ist, — sich nicht den ganzen Tag damit beschäftigt. Einen besseren Verdienst erzielt sie schon mit Unterrichtgeben im Nähen, Sticken, Kleidermachen ꝛc. Freilich ist auch hier die Concurrenz in den großen Städten so stark geworden, daß es schwer hält, sich eine angemessene Anzahl von Schülern zu schaffen. Gute Erfolge brechen sich in dieser Hinsicht aber immer noch Bahn.

Was wir ferner den Ehefrauen, welche Talent dazu besitzen, als Nebenbeschäftigung empfehlen können, ist die Malerei in ihren verschiedenartigen Nuancen. Besonders die Glas- und Porcellanmalerei und die Radirungen sind heute sehr in Mode gekommen und werden gut bezahlt. Besitzt der Ehemann ein Geschäft, so ist es unter Umständen sogar nothwendig, daß die Frau in demselben mitwirkt, und besonders ist dies der Fall in offenen Ladengeschäften wie auch in Restaurationen.

Freilich hat dies auch seine Schattenseiten, denn abgesehen von der Zeit, die der Frau zu Ungunsten der Kindererziehung und Häuslichkeit dabei verloren geht, ist sie auch manchen Unannehmlichkeiten im directen Verkehr mit dem Publikum ausgesetzt, die auf die Zartheit und Blüthenreinheit des weiblichen Gemüths nachtheilig wirken können. Daß die verheiratheten Frauen oftmals selbst einen Tapisserieladen, Weißwaarengeschäft oder Putzwaarenhandlung anfangen, ist unter den schon erwähnten Bedingungen nicht zu verdammen, zumal in solchem Falle ihre Thätigkeit sie weniger mit dem männlichen als dem weiblichen Publikum zusammenführt. Im Anschluß hieran möchten wir noch darauf aufmerksam machen, daß die Fabrikation und der Verkauf von Puppen aller Art sich als ein einträgliches Geschäft erwiesen hat.

Es erübrigt nun noch der Hinweis auf die Einrichtung von Pensionen, welche wir schon bei der Kategorie der Lehrer erwähnten, und auf das Aftervermiethen von Wohnungen. Das letztere bringt bei guter Aufnahme und ordentlicher Bedienung der Miether eine fast immer dauernde Einnahme und, was nicht unterschätzt werden darf, einen sicheren Zuschuß, mit dem gerechnet werden kann. Auch das bloße Einrichten von Privatmittagstischen lohnt zum mindesten so, daß ein Theil der Familie oder gar die ganze das Mittagessen umsonst hat. Frauen, die für keine Kinder zu sorgen haben, und deren Ehemann den ganzen Tag über oder den größten Theil desselben außer dem Hause beschäftigt ist, können einige Tages-

stunden lang ebenfalls einen Nebenverdienst außer dem Hause suchen, und dieser wird gemeinhin in dem Lehrfache, Krankendienste, oder bei denjenigen Frauen, die eine niedrige sociale Stellung einnehmen, auch in persönlichen Dienstleistungen aller Art bestehen.

Noch möchten wir als eine Beschäftigung für gebildete und talentirte Frauen auch die Schriftstellerei erwähnen, doch sollen die Schriftstellerinnen sich ja hüten, Blaustrümpfe zu werden, weil sie mit ihren überspannten Ideen alsdann den Sinn fürs Familienleben verlieren und dem Manne das Leben zur Hölle machen.

Anders, wie diejenige der Frauen, ist die sociale und demnach auch wirthschaftliche Stellung der unverheiratheten weiblichen Personen, schon aus dem Grunde, weil dieselben keine so weitgehenden Pflichten gegen Haus und Familie zu erfüllen haben, wie die Gattin und Mutter, dennoch aber wird es bei der Wahl einer Beschäftigung für sie ebenfalls von großer Wichtigkeit sein, daß sie durch ihre Berufsthätigkeit nicht der Häuslichkeit und dem Familienleben entfremdet werden.

Verlieren die Mädchen den Halt, den die Familie ihnen unter allen Umständen gewährt, dann sind sie um so mehr den Stürmen des Lebens preisgegeben, und ein Schiff, das den Ankergrund verlor, ist meist unrettbar verloren, wenn der Orkan über dasselbe hinwegbraust. Je mehr überdies ein Mädchen infolge seines Berufs an wirthschaftlicher Selbstständigkeit gewinnt, desto weniger wird es geeignet sein, im Falle diese Frage an dasselbe herantritt, sich für die engen, aber um so süßeren Pflichten zu entscheiden, die das Eheleben mit sich bringt, mit einem Worte — die holde Weiblichkeit verträgt sich mit den Sorgen und Mühen eines selbstständigen Berufs nur selten, am allerwenigsten aber, wenn dieser Beruf ganz außerhalb des familiären Zusammenhanges steht.

Nichtsdestoweniger ist es für das alleinstehende Mädchen nothwendig, sich eine Lebensstellung zu schaffen, oder doch, sofern es im Schooße seiner Familie das Nothwendigste an Lebensbedürfnissen erhält, sich zur Bestreitung der übrigen Ausgaben einen Nebenerwerb zu schaffen. Mit Ausnahme der Zimmervermiethungen und Pensionseinrichtungen würde nun alles, was wir vorhin als Nebenerwerbsquellen für Frauen mitgetheilt haben, auch für die Mädchen passen, dieselben sind aber wegen ihrer mehr freien Stellung auch geeignet für andere Thätigkeiten, durch welche sie sich ganz oder theilweise ernähren können. Dahin gehört vor allen Dingen der Lehrerinnenberuf.

Die Klasse derjenigen Mädchen, welche das sogenannte Gouvernantenexamen bestanden haben und nun darauf angewiesen sind,

entweder durch Stundengeben oder als Erzieherinnen verwöhnter Kinder in fremden, reichen Häusern eine Aschenbrödelrolle zu spielen, ist durch immerwährenden Zugang allerdings so überfüllt, daß wir mit gutem Grunde abrathen müssen, diese Lebensstellung zu wählen. Anders ist es mit tüchtigen Elementarlehrerinnen bestellt, welche heute zur Anstellung an den elementaren Mädchenschulen gesucht werden, und sich ein sicheres Brod erwerben. Dieselben müssen ein Lehrerinnenseminar absolvirt haben.

Auf einen Erwerbszweig machen wir Mädchen besonders aufmerksam, nämlich auf den der Kindergärtnerinnen. Es giebt heute in den meisten größeren Städten Vorbereitungsanstalten für diesen Beruf, zu welchem sich aber nur solche Mädchen eignen, die viel Herz und viel guten Willen haben, für die kleinen ihrer Obhut anvertrauten Geschöpfe zu sorgen. Ueberall schon hat man nach dem System Fröbel dergleichen Kindergärten eingerichtet, wo die noch nicht schulpflichtigen kleinen Weltbürger während einiger Tagesstunden zusammenkommen und mit Spielen, oder in vorgerücktem Alter auch mit dem Lernen kleiner Lieder beschäftigt werden. Reichere Leute engagiren solche Kindergärtnerinnen auch für ihre Kinder allein. Auf die Stellung der Turn- und Handarbeitslehrerinnen gehen wir nicht weiter ein.

Auch im Sanitätsdienst ist den Mädchen ein Feld für Erwerb oder Nebenerwerb eröffnet, indem sie als Krankenwärterinnen, barmherzige Schwestern, Samariterinnen nach entsprechender Ausbildung, die am besten in einem renommirten Krankeninstitut geschieht, entweder in einem der letztgenannten dauernd engagirt werden, oder sich privatim mit der Krankenpflege beschäftigen. Als eine eigenthümliche Art dieses Berufs gilt der Dienst in Irrenanstalten, der ganz besondere Vorkenntnisse beansprucht, die sich aber leicht auf dem angegebenen Wege erwerben lassen.

Das Gebiet der häuslichen Dienstverrichtung ist den Mädchen so naheliegend, daß dieselben sich am leichtesten hierin einen Verdienst schaffen können.

In neuerer Zeit ist das Institut der „Stützen der Hausfrau" sehr in Aufschwung gekommen. Wo diese „Stützen" nur als Gesellschaftsdamen fungiren, ist ihre Stellung nicht immer sehr beneidenswerth, da sie dann in Ermangelung jeder technischen Fertigkeit, durch welche sie sich den Gebieterinnen unentbehrlich machen können, sehr oft den Launen der letzteren ausgesetzt sind.

Besser gestellt sind schon diejenigen Damen, welche zugleich die Befähigung besitzen, dem Hauswesen vorzustehen und die feine Küche verstehen. Solche erhalten, wenn ihnen eine Stellung nicht

convenirt, leichter eine andere ähnliche, entweder in seinem Hause, oder als Directrice einer Hotelküche, eventuell auch als Wirthschafterin in großen Instituten, bezw. Internaten. Die Befähigung, die landwirthschaftlichen Hausarbeiten zu leiten, wird ihnen alsbald eine Stellung in Molkereien, Käsereien oder auf größeren Gütern als „Mamsell" gewähren.

Die vorgedachten Berufsarten werden indessen die Mädchen mehr oder weniger gänzlich in Anspruch nehmen, und auch meist nicht zulassen, daß dieselben im elterlichen Hause ihre Wohnung behalten. Dies Letztere aber ist bei den freieren Berufsarten, zu denen wir die Schneiderei, Putzmacherei und andere stammverwandte Erwerbsquellen rechnen, eher möglich. Directricen in derartigen Geschäften stehen sich sehr gut, ebenso auch haben die Verkäuferinnen in den offenen Geschäftsläden nicht selten ein recht gutes Gehalt.

Besonders hervorzuheben ist auch das Metier der Friseusen, welches gute Nebeneinkünfte abwirft, zumal dieselben nur einige Stunden während des Tages mit ihrer Kundschaft zu thun haben. Geschmack, Geschicklichkeit und gutes Benehmen bildet in diesem Fache die Hauptsache und führt immer mehr Kundschaft zu.

Einzelne kaufmännische Geschäfte engagiren auch mit Vorliebe statt der männlichen weibliche Buchhalter, sogar weibliche Reisende. Die Lehre der Buchführung für Mädchen bildet in mehreren Instituten einen Gegenstand des Lehrprogramms, beispielsweise bildet der Letteverein in Berlin solche Buchhalterinnen aus, welche in dem Institut während des Cursus zugleich Wohnung und Beköstigung zu soliden Preisen haben können. Desgleichen werden im genannten Verein auch Schriftsetzerinnen und Telegraphistinnen ausgebildet, doch glauben wir aus dem Grunde von diesen Berufen abrathen zu müssen, weil die Buchdruckereibesitzer von dem Engagement weiblicher Setzer zurück gekommen sind, und weil die Postbehörde jetzt keine weiblichen Telegraphistinnen anstellt, ebenso wie auch die Eisenbahnverwaltungen nur selten auf dieselben zurückgreifen.

Neben dem künstlerischen Berufe der Mädchen als Schauspielerinnen, Sängerinnen, Malerinnen, Tänzerinnen und Virtuosinnen, der eine ungewisse mit vielen Gefahren für Gesundheit und Ehre verknüpfte Zukunft verspricht, und welchem sich nur solche Mädchen zuwenden wollen, welche entschiedenes Talent und genügende Characterfestigkeit besitzen, erübrigt noch ein Fach, das gewissermaßen als Anhängsel der schon vorhin erwähnten Heilkunde gelten darf, nämlich der Beruf der Hebammen. Zu demselben können Frauen und Mädchen zugelassen werden, gleichviel, ob sie selbst Kinder besitzen oder nicht,

vorausgesetzt, daß sie sich eines guten Leumunds und eines gesunden, den Anforderungen entsprechenden Körperbaues erfreuen, auf welche Eigenschaften hin der Kreismedizinalbeamte sie zu prüfen hat. Sie müssen einen vorgeschriebenen Lehrkursus in einer öffentlichen Entbindungsanstalt durchmachen und dann ein Examen bestehen. Ihre Rechte und Pflichten werden in Deutschland durch § 30 der Reichsgewerbeordnung bestimmt.

Inwieweit nun die vorstehend beschriebenen Berufsarten für die Frauen und Mädchen als Hauptberuf oder als Nebenerwerbsquellen gelten können, läßt sich nicht in allgemeinen Regeln zusammenfassen, vielmehr werden die einschlägigen persönlichen Verhältnisse stets die Norm dafür geben. Bei dem großen Antheil, den das weibliche Geschlecht an unsrer öffentlichen Erwerbsthätigkeit hat, glauben wir aber unsern Frauen und Mädchen einen Dienst zu erweisen, wenn wir nachstehend die für dieselben wichtigeren Berufsarten systematisch geordnet angeben:

Porcellanmalerinnen, Goldstickerinnen, weibliche Zahntechniker, Spinnfrauen, Strickerinnen, Strumpfstrickerinnen, Spitzenwirkerinnen, Klöpplerinnen, Tücherknüpferinnen, Stickerinnen, Franzennäherinnen, Kantenwirkerinnen, Ausschneiderinnen in Papierfabriken, Ballonmacherinnen, Korbflechterinnen, Strohhutwäscherinnen, Pfefferküchlerinnen, Cigarrenmacherinnen, Näherinnen, Schneiderinnen, Confectioneusen, Blumenmacherinnen, Putzfederarbeiterinnen, Handschuhnäherinnen, Friseusen, Zopfflechterinnen, Badefrauen, Wäscherinnen, Plätterinnen, Putzwollwäscherinnen, Schriftsetzerinnen, weibliche Correctoren in den Druckereien, Punktirerinnen, Falserinnen, Retoucheusen in photographischen Ateliers, Händlerinnen, Gehilfinnen in allen Arten des Handels, Buchhalterinnen, Verkäuferinnen, Probirmamsells, Schenkmamsells, Ammenvermietherinnen, Gesindeverdingerinnen, Postgehilfinnen, Telegraphistinnen, Eisenbahnbeamtinnen (in der Billet-Expedition meist verwendet), Botenfrauen, Zeitungsträgerinnen, Austrägerinnen, Lohndienerinnen, Leichenwäscherinnen, Kochfrauen, Kostkinderpflegerinnen, Marketenderinnen, Zimmervermietherinnen, Aufwäscherinnen, Aufwartefrauen, Beschließerinnen, Haushälterinnen, Jungfern, Stützfrauen, Wochenfrauen, Palast,- Hof- und Staatsdamen, Bettzeugwäscherinnen im Hofdienst, Garderobefrauen, Hof-Silberspülerinnen, Leibwäscherinnen, Kammerfrauen, Erzieherinnen, Kindergärtnerinnen, Handarbeitslehrerinnen, Schulschwestern (katholische), Waisenmütter, Diakonissinnen, Hebammen, Dentistinnen, Krankenwärterinnen, Kopistinnen, Schriftstellerinnen, Choristinnen, Schauspielerinnen, Sängerinnen, Virtuosinnen.

h. Nebenerwerbe, die an keine besondere Lebensstellung gebunden sind.

Wenn wir nun noch Nebenerwerbe erwähnen, welche an keine besondere Lebens- oder Berufsstellung gebunden sind, so soll damit nicht gesagt werden, daß der Betrieb solcher Nebenerwerbe nicht auch an gewisse Bedingungen geknüpft ist. Wir meinen vielmehr mit diesen Nebenbeschäftigungen lediglich solche, welche nicht zur Voraussetzung haben, daß Derjenige, der sie treiben will, einem bestimmten Stande oder Berufe angehören muß. Es handelt sich also um Nebenerwerbe, bei denen es im Allgemeinen gleichgiltig erscheint, ob man ein Landwirth, ein Fabrikant, ein Handwerker, ein Kaufmann, ein aktiver oder pensionirter Beamter ist, sondern die entscheidenden Fragen bei der Einrichtung solcher Nebenthätigkeiten bleiben einfach nur diejenigen: Hast du Neigung zu dem Nebenerwerbe, und wirst du im Stande sein, denselben erfolgreich zu betreiben?

Man wird nun bald einsehen, daß es sich bei dem Aufsuchen solcher an keine besondere Berufsstellung gebundenen Nebenerwerbe weniger um eigenartige, neue, in den vorigen Abschnitten noch nicht genannte Nebenbeschäftigungen handelt, sondern daß es nur gilt, solche zu wählen, bei denen das Vorhandensein einer bestimmten Berufsthätigkeit nicht unbedingt nothwendig ist.

Wie wir dies meinen, sei an einigen Beispielen erläutert.

Geflügel-, resp. Hühnerzucht wird im Allgemeinen als Nebenerwerb am besten für Landwirthe passen, da diese das dazu nöthige Terrain und Futter gewöhnlich am billigsten haben. Geflügel-, speciell Hühnerzucht kann aber auch ein sehr lohnendes Nebenerwerbe für andere Personen sein, die durch eigenthümliche Umstände auch in der Lage sind, Raum und Futter billig für das Geflügel zu beschaffen.

So können z. B. Brauereibesitzer oder Getreidehändler, die geringes Getreide und sonstiges Futter als Abfall haben und große Höfe oder Gärten besitzen, sich eine sehr lohnende Hühner- und Taubenzucht einrichten. Wo es sich ferner nicht um die Erzielung einer Massenproduction von Eiern und schlachtbarem Geflügel, sondern um Züchtung werthvoller Arten, die hoch bezahlt werden, handelt, eignet sich Geflügelzucht auch als ein ebenso interessantes als lohnendes Nebenerwerbe für Rentiers und pensionirte Beamte, falls sie nur die genügenden Räumlichkeiten dazu besitzen oder sich dieselben billig beschaffen können.

Ebenso wie die Geflügelzucht läßt sich ohne Zweifel auch die

Bienen-, Fisch-, Obst- oder Blumenzucht als Nebenerwerb, der an einen Beruf nicht unbedingt gebunden ist, betreiben.

Solche Personen ferner, welche Ländereien oder Waldgrundstücke besitzen, ohne daß sie Landwirthschaft betreiben, oder auch solche Personen, welche sich unter Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten dergleichen Grundstücke billig erwerben können, sind natürlich auch im Stande, sich auf denselben passende Nebenerwerbe, wie Torfgräbereien, Stein- oder Schieferbrüche, Lehm- und Thongruben, Kalk- oder Ziegelbrennereien zu errichten.

Der Kauf, resp. die entsprechende Capitalbetheiligung spielt bei der Schaffung von Nebenerwerben, welche von der Berufsstellung unabhängig sind, auch eine große Rolle, worauf zumal solche Personen, welche ein Capital anlegen wollen, achten müssen. Es sind natürlich auch bei der Anschaffung von Nebenerwerben auf diese Weise die Vorsichtsmaßregeln zu beachten, welche wir über den „Kauf und Verkauf“ (19. Kapitel) und über „Die Capitalanlage“ (35. Kapitel) erwähnt haben.

Nebenerwerbe, welche nicht die Angehörigkeit zu gewissen Berufsarten zur Bedingung haben, findet man ferner auch leicht auf diese Weise, daß man von dem Berufe, der Einen nicht voll befriedigt, sein Augenmerk zeitweise abwendet und unter möglichster Ausnutzung der umgebenden Verhältnisse sich eine einträgliche Nebeneinnahme zu schaffen sucht.

In dieser Hinsicht bietet offenbar das Handelsgeschäft viele unabhängige Mittel und Wege dar, sich einen lohnenden Nebenerwerb zu gründen, ohne daß man gerade Kaufmann zu sein braucht. Die Hauptbedingung für den erfolgreichen Betrieb eines Handelsgeschäftes als Nebenerwerb von Seiten solcher Personen, welche keine Kaufleute sind, besteht nun aber darin, daß sie mit dem gehörigen Scharfblick erkennen, wo und wie ein lohnender Werthgegenstand billig zu kaufen, und wohin er mit genügendem Nutzen zu verkaufen ist. Personen, welche diese Vortheile zu erkennen und wahrzunehmen vermögen, sind thatsächlich in sehr mannigfaltiger Art im Stande, sich lohnende Nebenerwerbe, die leicht zu bedeutenden Haupterwerben werden können, zu beschaffen.

So kannten wir einen einfachen Landmann, der in Thüringen eine kleine Ackerwirthschaft besaß, aber nebenbei Fellhandel trieb, weil er erkannt hatte, daß er in der Gegend, in der er lebte, billig rohe Ziegen-, Schaf-, Rinderhäute u. s. w. kaufen konnte. Sein Fellhandel erweiterte sich, und er besuchte später auch die Leipziger Messen, um seine rohen Häute direkt an den Mann zu bringen. Nach mehreren Jahren war er durch den doppelten

Nutzen, den er als Landwirth und Häutehändler hatte, ein wohlhabender Mann geworden. Aber damit begnügte er sich nicht, denn als er wußte, daß er das nöthige Capital besaß und die Branche genügend kannte, siedelte er überhaupt nach Leipzig über und gründete eine der größten Großhandlungen in rohen Häuten. Als Inhaber derselben ist er ein steinreicher Mann geworden und das Geschäft blüht noch heute unter seinen Söhnen weiter.

Im sächsischen Erzgebirge brachte ein einfacher Schuhmachermeister durch einen Nebenhandel etwas Aehnliches zu Stande. Der kluge Handwerker, der in geschäftlichen Angelegenheiten oft die benachbarten Städte besuchte, beobachtete, daß dort ziemlich viel Nachfrage nach Waldprodukten herrschte, die in seiner heimatlichen Umgebung spottbillig massenhaft zu haben waren. Da kam ihm ein kluger Gedanke, dessen Ausführung er sofort betrieb.

Er machte in den größeren Nachbarstädten an Kaufleute, Gastwirthe, Gärtner u. s. w. billige Offerten in Engroslieferungen von gesuchten Waldbeeren, Pilzen, wilden Zierpflanzen, Moosarten, Kränzen und Guirlanden, welche er in seiner Heimat spottbillig von ärmeren Frauen und Kindern kaufen konnte. Die Idee fand Anklang, denn die Händler und Consumenten sahen, daß es vortheilhaft für sie sei, daß sie dergleichen Produkte billiger en gros von einem einzigen Lieferanten als in kleinen Posten von dieser und jener Person kauften, und der Schuhmachermeister trieb in diesen Artikeln einen recht lohnenden Nebenhandel, der ihn allmählich zum wohlhabenden Manne machte.

Man wird aus diesen Beispielen auch ersehen, daß sich ein Handel als Nebenerwerb hauptsächlich dann verhältnißmäßig leicht einrichten läßt, wenn es in der Gegend an dem betreffenden Händler fehlt, also Producenten wie Consumenten, resp. Weiterverkäufern förmlich ein Gefallen damit gethan wird, wenn ein unternehmender Kopf dem Mangel an Kauf und Verkauf in dieser Hinsicht abhilft.

Nicht selten findet ein wirthschaftlich bedrängter Familienvater auch eine wesentliche Stütze zur Gründung eines lohnenden Nebenerwerbes in seiner Ehefrau oder seiner erwachsenen Tochter und zwar auch, ohne daß auf den Beruf des Familienoberhauptes Rücksicht genommen zu werden braucht.

So lebte vor Jahren in Leipzig ein Eisenbahnbeamter, der mit seinem spärlichen Gehalt seine zahlreiche Familie nur schwierig erhalten konnte. Da suchte sich seine brave Gattin einen lohnenden Nebenerwerb dadurch, daß sie für eine Blumenfabrik zu Hause künstliche Blumen anfertigte.

Da die Frau gut arbeitete und sehr zuverlässig war, schenkte ihr der Fabrikant ein großes Vertrauen und gab ihr nach und nach bedeutende Aufträge, die sie mit Hülfe junger Mädchen, die bei ihr das Blumenmachen gelernt hatten, ausführte. So erwarb sich die Frau ein recht lohnendes Nebengeschäft, welches schließlich auch ihren Gatten im hohen Maße interessirte, so daß er, als seine Frau das genügende Capital mit Hülfe des Nebenerwerbes verdient und gespart hatte, beschloß, seine Beamtenstellung aufzugeben und in Gemeinschaft mit seiner Frau eine Blumenfabrik zu gründen. Dies geschah, und die Fabrik machte das Ehepaar zu reichen Leuten.

Ein ganz ähnlicher Fall ist uns auch von der Frau eines Technikers bekannt, der durch den Krach der Gründerjahre seine einträgliche Stellung verloren hatte und seine Familie nicht mehr recht ernähren konnte. Die Frau des Technikers entschloß sich daher, sich einen Nebenerwerb durch Errichtung eines Ateliers für Damen-Garderobe zu schaffen. Durch gute Leistungen kam dieses Atelier in Ruf und erweiterte sich nach und nach zu einem großen Confectionsgeschäfte.

Dergleichen Nebenerwerbe für in bedrängten Verhältnissen lebende Familien setzen offenbar ziemliches Talent und Unternehmungsgeist voraus, und nicht jedes Ehepaar ist im Stande, sich diese oder ähnliche lohnende Nebenbeschäftigungen, die sogar zu bedeutenden Haupterwerben führen können, einzurichten. Es darf indessen erwähnt werden, daß es auch noch eine große Menge Nebenerwerbe giebt, welche von einem Ehepaar, resp. einer tüchtigen Frau eingerichtet werden können, ohne daß ein großer Unternehmungsgeist oder eine besondere Geschicklichkeit dazu gehört. Es ist dies z. B. die Einrichtung einer Pension für Schüler oder sonstige junge Leute, welcher Nebenerwerb der natürlichen Berufsstellung der Hausfrau am besten entspricht und auch in fast allen Ständen mit Erfolg betrieben werden kann.

Auch die Einrichtung eines Kaffeehauses, eines Milchgartens, eines Eßwaarengeschäfts u. s. w. gehört zu den leichteren und gewöhnlich recht lohnenden Nebenberufen für Frauen und Mädchen, die dem Gatten oder Vater den Kampf um das Dasein erleichtern, resp. ihre Familie aus drückenden wirthschaftlichen Verhältnissen befreien und zur Gründung eines soliden Wohlstandes beitragen wollen.

Agenturen und Vertretungen sind als Nebenerwerbe auch sehr oft gar nicht an bestimmte Berufsstellungen gebunden. So eignet sich ein gebildeter und einflußreicher Landwirth z. B. ebenso gut

wie ein Kaufmann zum Vertreter von Vieh-, Hagel- und Feuerversicherungsgesellschaften, und dasselbe läßt sich auch von Rentiers, pensionirten Beamten, sowie auch von solchen in Beamten- oder Privatstellungen befindlichen Personen, denen dergleichen Nebenerwerbe gestattet sind, sagen.

Vertretungen für Handelsartikel eignen sich auch nicht nur für den Kaufmann, sondern auch der Fabrikant, der besser situirte Handwerker und selbst der Landwirth können passende Vertretungen für den Verkauf von Handelsartikeln übernehmen. So können z. B. größere Fabrikanten den commissionsweisen Verkauf einer Rohwaare oder eines sonst in Fabriken vielbegehrten Artikels an kleinere Fabrikanten betreiben, und in ähnlicher Weise kann dies auch der angesehenere Handwerker in seinen Kreisen thun. Ebenso ist der intelligente Landwirth sehr wohl im Stande, den commissionsweisen Verkauf von viel begehrten Düngemitteln, beliebten neuen Sämereien, Culturpflanzen und renommirten Ackergeräthen und landwirthschaftlichen Maschinen zu übernehmen.

1. Fachwissenschaftliche Hilfsbücher*) und Journale zur Einrichtung von Nebenerwerben.

a. für die landwirthschaftlichen Nebenerwerbe:

„Die Pferderassen" von Müller und Schwarznecker.
„Deutsches Gestütbuch" von Schwartz und Krocker.
„Praktische Reit- und Fahrschule" von Köhler.
„Anleitung zur Auswahl, Haltung und Züchtung der Milchkuh" von Tisserant.
„Die zweckmäßigste Ernährung des Rindviehs" von Kühn.
„Die Rindviehzucht in Schleswig-Holstein" von Papst.
„Die holländische Rinderzucht und Milchwirthschaft" von Ellerbrock.
„Die Ernährung der landwirthschaftlichen Nutzthiere" von Wolf.
„Landwirthschaftliche Fütterungslehre" von Settegast.
„Handbuch der rationellen Schafzucht" von Mentzel.
„Das deutsche Merinoschaf" von Körte.
„Schafzucht und Wollkunde" von Schmidt.
„Fütterungslehre für Schafe" von Wolff.
„Der Hühner- oder Geflügelhof" von Oettel.

*) Falls am Orte keine Buchhandlung existiren sollte, würden die nachstehenden Bücher durch die Buchhandlung von Reinhold Fröbel in Leipzig bezogen werden können.

„Anleitung zur Fleisch- und Fettproduction unseres Hausgeflügels“ von Schlitte.
„Illustrirtes Handbuch der Federviehzucht“ von Baldamus.
„Die Truthühner- und Perlhühnerzucht“ von Mariot-Didieux.
„Blätter für Geflügelzucht“. (Journal.)
„Zeitschrift für Geflügelzucht“. (Journal.)
„Das Ganze der Taubenzucht“ von Neumeister.
„Die künstliche Brut“ von Cantelo.
„Handbuch der Bienenzucht“ von Kirsten.
„Jahrbuch der Bienenzucht“ von Vogel.
„Die Kaninchenzucht“ von Redares.
„Tabakkultur“ von Wagner.
„Katechismus der Obstbaumzucht“ von Hannemann.
„Obstweinkunde“ von Graeger.
„Spiritusberechner“ von Horn.
„Der rationelle Weinbau“ von Mark.
„Die Schule des Gärtners“ von Pompper.
„Die Cultur der Fruchtsträucher“ (Beeren) von Fuller.
„Katechismus des Hopfenbaues“ von Hannemann.
„Gräserflora“ von Hein.
„Der Küchengarten“ von Hartwig.
„Das Ganze der Ananaszucht“ von Knight.
„Die Gemüsetreiberei“ von Hartwig.
„Die Korbweiden-Kultur“ von Noethlichs.
„Handbuch der Stärkefabrikation“ von Wagner.
„Der praktische Rübenbauer“ von Fühling.
„Der praktische Rübenzuckerfabrikant“ von Walkhoff.
„Lehrbuch der Zuckerfabrikation“ von Stammer.
„Handbuch der Zuckerfabrikation“ von Stohmann.
„Die Bau- und Nutzhölzer“ von Prietz.
„Die rationelle Torfverwerthung“ von Schenk.
„Industrielle Torfgewinnung“ von Hausding.
„Mittheilungen über die Fabrikation von Preßtorf“ von Schlickeysen.
„Die rechnerische Thätigkeit des Landwirths“ von Behrend.
„Ziegel- und Röhrenfabrikation“ von Hasinger v. Waldegg.

b. für Industrielle und Gewerbetreibende:

„Der Industriebetrieb“ von Haushofer.
„Holzhandel- und Holzindustrie“ von Marchet und Exner.

„Die Fabrikation des Papiers“ von Müller.
„Handbuch der Papierfabrikation“ von Hofmann.
„Die Papierzeitung“ von Hofmann.
„Centralblatt der deutschen Papierfabrikation“ von Rudel.
„Eiskeller, Eishäuser und Eisschränke für alle Arten von Industriellen“ von Röthling.
„Die stationären und lokomobilen Dampfkessel- und Dampfmaschinen“ von Neumann.
„Die hydraulischen Motoren“ von Neumann.
„Die Windmotoren“ von Neumann.
„Der Führer des Technikers“ von Neumann.
„Die Weberei“ (für Weber, Fabrikanten, Techniker und Kaufleute) von Vogt.
„Kalk, Gyps, Zement“ (die Anlage von Kalkwerken, Gypsmühlen und Zementfabriken) von Böhmer und Neumann.
„Neues Receptbuch für Delikateßwaaren-, Materialwaaren- und Victualienhändler“ von Schellenberg.
„Praktische Anweisung zur Destillirkunst“ von Schedel.
„Die Likörfabrikation“ von Gaber.
„Die Zuckerwaaren-, Schokoladen- und Lebkuchenfabrikation der Neuzeit“ von Demelius.
„Der illustrirte Konditor“ von Engel.
„Der Schweizerzuckerbäcker“ von Perini.

c. für Kaufleute.

„Lehrbuch der Waarenkunde“ von Erdmann.
„Waarenkunde“ von Schick.
„Handelswissenschaft“ von Arenz.
„Handelsrecht“ von Fischer.
„Girowesen“ von Berger.
„Wechselrecht“ von Arenz.
„Versicherungswesen“ von Lemke.
„Die Grundlagen des gesammten Versicherungswesens“ von Gallus.
„Lehre vom kaufmännischen Commissionsgeschäft“ von Hiersemenzel.
„Auswanderung“ von Pelz.

d. für verschiedene Nebenerwerbe.

„Bleicherei, Reinigung und Wäscherei“ von Grothe.
„Bienenzucht“ von Kirsten.

„Fischzucht" von Meyer.
„Flachsbau" von Sonntag.
„Fleischbeschau" von Rüffert.
„Kaninchenzucht" von Redares.
„Kindergärtnerei" von Seidel.
„Klavierspiel" von Taylor.
„Lustfeuerwerkerei" von Nida.
„Mechanik" von Huber.
„Melonen-, Gurken- und Champignongärtnerei" von Weise.
„Monogrammbuch" von Büttgen.
„Musik" von Lobe.
„Nutzgärtnerei" von Jäger.
„Rosenzucht" von Jäger.
„Schreibunterricht" von Caplan.
„Schwimmkunst" von Schwägerl.
„Stenographie" von Albrecht.
„Stenographie" von Krieg.
„Stickerei" (Muster altdeutscher Leinenstickerei) von Lessing.
„Stick- und Musterbuch" von Siebmacher.
„Tanzkunst" von Klemm.
„Taubenzucht" von Neumeister.
„Turnkunst" von Kloß.
„Zeichen-Unterricht" von Weishaupt.

---

44. Kapitel.

Lehrreiche Beispiele.

Gute Beispiele fördern gute Werke.

1. Theil.

So häufig es auch im Leben vorkommen mag, daß Menschen taub sind gegenüber lehrreichen Beispielen, so muß deshalb doch anerkannt werden, daß treffliche Beispiele sehr wesentlich zur Erreichung schöner Erfolge auf dem Gebiete des menschlichen Thuns und Lassens, Strebens und Schaffens beitragen. Das lehrreiche Beispiel, welches durch eine edle Gesinnungsweise oder eine wackere That gegeben wurde, steht für alle Diejenigen, welche sehen und hören wollen, immer wie ein unermüdlicher Aufmunterer da, oder wenn es das Beispiel einer ehrlosen Gesinnung oder bösen That mit verhängnißvollen Folgen war, tritt es wie ein ewiger Warner auf.

Die Lehren des Beispieles sollte man daher schon aus Gründen verständiger Einsicht befolgen, denn wenn ein Mensch auch keine sittlichen Ursachen kennen würde, um den Mahnungen der Beispiele Folge zu leisten, so müßte er dies doch schon wegen der Regeln der Klugheit thun, denn ein verständiger, auf seinen Vortheil bedachter Mensch wird doch das zu thun bestrebt sein, was ihm nach einem vorhandenen Vorbilde Nutzen bringt, sowie auch dasjenige unterlassen, was ihm, nach den Erfahrungen, die ein anderes Beispiel aufweist, zum Schaden gereicht.

Ernster und eifriger wird ein Mensch aber dann auf die Lehre der Vorbilder und Beispiele achten, wenn er sich bei seinen Entschließungen nicht nur von der praktischen Klugheit und von der Aussicht auf Vortheil und Nachtheil leiten läßt, sondern wenn er dabei auch nach Ehr- und Pflichtgefühl handelt, und auf die Stimme des Gewissens hört. Er wird dann die Mahnungen der lehrreichen Beispiele nicht lediglich von dem Standpunkte des klugen Egoisten, der seinen Nutzen wahrzunehmen und sich Schaden vom Leibe zu halten weiß, beurtheilen, sondern er wird in den Beispielen einen beständigen, mächtigen Antrieb erblicken, seine Gesinnung zu adeln und sein Thun zu veredeln, damit ihm nicht nur ein aus der Aufhäufung von allerlei Vortheilen und Gewinnen entstandener materieller Wohlstand und äußere Ehren zu Theil werden, sondern damit er sich auch ein wahrhaftes, dauerndes, auf der Pflichterfüllung und humanen Gesinnung beruhendes Lebensglück schaffen kann.

Fragen wir nun zunächst, wo wir die zur Nachahmung auffordernden Beispiele suchen sollen, so brauchen wir uns nicht lange danach umzusehen.

Das herrlichste dieser nachahmenswerthen Beispiele erhabener Gesinnung und edler Nächstenliebe leuchtet uns bereits aus dem Leben des göttlichen Gründers der christlichen Weltreligion entgegen. Das herrliche Bild, welches uns vom Leben dieses Religionsstifters überliefert worden ist, hat ja auch nicht nur eine rein ideale religiöse Bedeutung, sondern es enthält auch eine Anzahl der lehrreichsten Beispiele dafür, wie wir uns in Sorgen und Mühen, Freuden und Leiden, Versuchungen und Verirrungen des täglichen Lebens verhalten sollen.

Andere herrliche Vorbilder, welche dazu angethan sind, unsere Gesinnung zu veredeln und uns zu guten Thaten zu ermuntern, finden wir in allen großen Männern aus der ältesten Zeit bis in die jüngste Gegenwart.

Es ist daher nicht nur in der Jugend empfehlenswerth, die

Lebensgeschichte großer Helden, bedeutender Gesetzgeber, bewunderter Dichter, Forscher und Erfinder mit Sorgfalt zu lesen, sondern es ist auch zu wünschen, daß man dies auch im späteren Alter fortsetzt, denn nichts kann für einen strebsamen oder auch trostbedürftigen Menschen lehrreicher sein als Beispiele aus dem Leben bedeutender Männer, woraus man sehen kann, wie diese Hindernisse und Ungemach überwanden und schließlich große Erfolge errangen.

Hoch muß auch der Einfluß auf die Bildung und Gesittung geschätzt werden, der durch das Vorbild edler und guter Frauen in allen Schichten der menschlichen Gesellschaft ausgeübt wird. Dieser Einfluß macht sich keineswegs nur auf die Verfeinerung der Umgangsformen geltend, sondern er wirkt vor allen Dingen mit geheimnißvoller und unwiderstehlicher Macht auf Herz und Gemüth und trägt dadurch zu den schönsten Erfolgen im Leben bei.

Zu den werthvollsten und wirksamsten Beispielen im Leben müssen aber unstreitig diejenigen gerechnet werden, welche von den Eltern gegeben werden, und gilt dies nicht etwa nur für die Kinderjahre, sondern auch noch für die spätere Lebenszeit.

Die Kinder nehmen sich schon ein gutes Beispiel an der Ordnung und Zucht, wie auch an dem Fleiße und der Geschicklichkeit der Eltern. Mehr noch sollen aber auch die Eltern den Kindern in der Selbstbeherrschung und Charakterstärke voranleuchten, damit die Kinder sich bei Zeiten an feste Grundsätze und gute Sitten gewöhnen. Es ist sicher, daß auf diese Weise ganz unermeßlich viel Gutes in der Welt gestiftet wird und noch mehr gestiftet werden könnte, wenn noch mehr Eltern ihren Kindern mit gutem Beispiele vorangingen und noch mehr Kinder diese guten Beispiele befolgten. Wie schon erwähnt, sind letztere nicht nur jugendlichen Personen nützlich, sondern auch der bereits im Leben kämpfende Sohn und die bereits an der Seite des Gatten stehende Tochter können auch noch durch die Beispiele der Eltern zum segensreichen Thun und Lassen angeregt werden.

Welch hohen Werth das gute Vorbild der Eltern für die Charakterbildung der Kinder hat, geht ja auch ganz zweifellos aus den traurigen Folgen hervor, welche gewöhnlich daraus entstehen, wenn die eigenen Eltern den Kindern ein böses Beispiel geben.

Vorbilder und Beispiele wirken auch deshalb mehr als bloße Worte, mögen diese nun Ermunterungen oder Ermahnungen, Lobsprüche oder Drohungen sein, weil jene sozusagen ein werthvolles Stück aus dem Leben, also eine edle That, ein Akt weiser Selbstbeherrschung oder ein Werk muthiger Ausdauer sind, wodurch

ein ganz anderer Eindruck hervorgebracht wird als durch bloße Worte.

Daraus folgt wiederum, daß man die lehrreichsten Beispiele füglich nicht weit herzuholen braucht, sondern dieselben fast am besten schon im täglichen Leben findet, wenn man nur die Augen ordentlich aufthun und gehörige Beobachtungen anstellen will.

Man sehe sich deshalb in seiner engeren und weiteren Umgebung, sowie auch auf Reisen und bei sonstigen Gelegenheiten nur eifrig nach der Wahrnehmung lehrreicher Beispiele um, und man wird bald bemerken, daß selten ein Tag vergeht, ohne daß man Ursache hätte, sich an diesem oder an jenem Vorbilde ein lehrreiches Beispiel zu nehmen.

Bald wird es ein hervorragender Mann sein, der in uns den Trieb zur Entfaltung von Tugenden weckt, bald wird es die große Geschicklichkeit eines Fachgenossen sein, die das Streben nach gleichen Erfolgen in uns erregt, bald wird man eine besondere Virtuosität in der Kunst wirthschaftlicher Sparsamkeit beobachten, die uns zur Nacheiferung reizt, bald werden wir ein herrliches Kunstwerk bewundern, welches unsere Gesinnung veredelt und unserem Geiste neue Schwingen verleiht, und so wird sich fort und fort ein lehrreiches Beispiel an das andere reihen, und es ist in letzter Linie nur unsere Sache, daraus Vortheil zu ziehen.

Die unbestreitbare Thatsache, daß viele lehrreiche Vorbilder und gute Beispiele bei einer sehr großen Anzahl von Menschen dennoch keine oder doch keine genügende Wirkung hervorbringen, könnte nun allerdings zu dem Schlusse führen, daß der Werth der Beispiele kein allzu großer sei. Diese Schlußfolgerung müßte indessen als eine irrthümliche bezeichnet werden, denn man muß doch daran denken, daß die Menschen freien Willen haben und nicht gezwungen werden können, gute Beispiele zu befolgen, und wegen der daraus folgenden Gleichgiltigkeit, mit welcher ein großer Theil der Menschen gute Beispiele behandelt, können doch wahrhaftig diese selbst nicht als werthlos bezeichnet werden. Es wäre dies dann ungefähr so, als wenn man werthvolle Diamanten deshalb für werthlos halten wollte, weil sie ein Thor, der sie gefunden hat, für werthlose Steine hält, die höchstens zum Spielen gut seien.

Gute Beispiele sind eben auch Diamanten vergleichbar, welche aber ihren wahren Werth erst dann erhalten, wenn man dieselben zu erkennen und zu benutzen versteht. Deshalb muß man, um lehrreiche Beispiele gehörig verwerthen zu können, auch die nöthige Einsicht, Thatkraft und Charakterstärke besitzen, sonst werden uns die guten Beispiele nicht zu Diamanten und Perlen im Leben,

sondern bleiben nur glänzende Kieselsteine, die uns eine kurze Zeit erfreuen, um dann wieder weggeworfen zu werden.

Wie nun das Leben aller großen Männer, mögen es nun Staatsmänner, Gelehrte, Künstler, Industrielle, Kaufleute oder Landwirthe gewesen sein, in der einen oder anderen Weise stets lehrreiche Beispiele dafür bietet, daß man durch Thatkraft, Pflichtgefühl und Charakterstärke eher zu schönen Zielen gelangt als durch bloße Privilegien der Geburt und sonstige äußere Vortheile, so ist es auch nicht minder wahr, daß die berühmten und bedeutenden Männer meistens an großen Vorbildern und guten Beispielen den Antrieb zu ihrem ruhmvollen Streben gefunden, wobei es sich natürlich oft ereignete, daß die eifrigen und befähigten Nachahmer und Schüler ihre Vorbilder und Meister zuweilen noch übertrafen. Da nun ferner aus dem Leben großer Männer bekannt ist, daß sie sich in der Regel mit Vorliebe an gewisse Lieblingsvorbilder hielten, so ist offenbar allen strebsamen Personen, zumal den jüngeren Leuten, anzurathen, sich ebenfalls Lieblingsvorbilder in ihrem Berufe zu wählen, diesen ständig nachzueifern und sich dadurch fortwährend zu vervollkommenen.

Es wird sicher keinem Menschen, mag er einem Berufe oder Stande angehören, welchem er will, sonderlich schwer fallen, sich ein oder mehrere gute Vorbilder für seine Bestrebungen auszuwählen.

In idealer Hinsicht sorgen ja bereits Erziehung und Schule für passende Vorbilder und Beispiele, und in dem reiferen Leben darf man wohl annehmen, daß Jeder im Stande ist, selbst sich einen bedeutenden Mann zu suchen, den er sich zum besondern Muster für sein Streben und Thun nehmen kann. Eine genaue Anleitung ist in dieser Hinsicht auch schon deshalb nicht nöthig und nicht rathsam, weil doch immer der Vorliebe und speciellen Neigung die Wahl des Vorbildes überlassen werden muß und sich solcher Vorbilder ja thatsächlich auch viele finden. Die Klugheit verlangt aber, daß man sich einen wirklich bedeutenden Mann zum Muster wählt, an dessen Tüchtigkeit man so leicht nicht irre wird. Im Uebrigen ist es ja bekannt, daß alle großen Männer auch ihre Schwächen und Fehler haben, daß man aber in diesen keine Entschuldigungen für seine eigenen Mängel erblicken darf, sondern bedeutende Männer sich eben nur in ihren Vorzügen zum Muster nehmen soll.

Bei dem Bestreben, es großen Beispielen nachzuthun, muß aber auch darauf geachtet werden, daß sich das Streben auf keine unerreichbaren Ziele richtet und nicht in Größenwahn, der in den

mannigfaltigsten Formen auftreten kann, ausartet; es ist vielmehr unbedingt nöthig, daß die Nachahmung des Vorbildes in einer den eigenen Verhältnissen und Fähigkeiten entsprechenden Weise stattfindet, und daß man sich immer und immer wieder daran erinnert, daß auch bedeutende Männer ihre großen Thaten erst im Kleinen vorbereiteten und ihre Leistungen meist erst allmählig zu steigern vermochten

Dringend sind daher bei der Nacheiferung von Vorbildern alle übertreibenden Schwärmereien und die Wirklichkeit in falschem Lichte darstellenden Phantastereien zu meiden, und es ist immer und immer wieder daran zu denken, daß eben eine nüchterne Beurtheilung der Dinge, Fleiß und Ausdauer die mächtigsten Bundesgenossen aller wackeren Bestrebungen sind.

Es ist übrigens auch weder unbedingt nothwendig, noch empfehlenswerth, sich durchaus nur einen als ganz bedeutend geltenden Mann und seine großen Werke zum Muster zu nehmen, denn dadurch wird oft nicht selten unser geistiges Auge von nahe liegenden, sehr lehrreichen Beispielen und Vorgängen, von denen man unmittelbaren Nutzen haben kann, abgelenkt. Der aufmerksame Beobachter kann nämlich lehrreiche Beispiele fast täglich an Personen und Begebenheiten beobachten, denn die ewigen Gesetze, welche hier zur Vervollkommnung treiben, oder dort zur Vernichtung führen, lassen sich an allen Dingen in dieser Welt, selbst in dem Leben unvernünftiger Thiere und an Vorgängen im Pflanzen- und Mineralreiche beobachten.

Welcher Aufmerksame wollte z. B. von der emsigen Arbeit der Bienen und Ameisen nicht Fleiß oder von den großartigen Gebilden der winzigen Korallenthierchen nicht Sparsamkeit und die Kunst, aus Kleinem Großes zu schaffen, lernen!

Ferner ist es historisch bekannt, daß ein gefangener Tartarenfürst, der später ein berühmter Herrscher wurde, an der mühseligen Arbeit einer Spinne, die im Kerker des gefangenen Fürsten ihre Gewebe spann und trotz öfteren Mißlingens immer und immer wieder spann, die wichtige Tugend der Geduld lernte.

Auch von tüchtigen, kleinen Leuten kann man oft viel lernen und sich aus ihrem Thun und Lassen lehrreiche Beispiele nehmen. Aus diesem Grunde ist es auch allein erklärlich, daß nicht selten große Männer mit scheinbar unbedeutenden Personen, von deren Wesen und Treiben jene oft sogar noch profitirten, gern verkehrten.

So hatte sich König Heinrich IV. von Frankreich seine richtige Kenntniß und Beurtheilung der Angelegenheiten des Volkes haupt-

sächlich durch seinen häufigen, schlichten Verkehr mit den unteren Volksklassen, also mit einfachen Landleuten, Handwerkern und Händlern erworben, und durch ein ähnliches Verhalten haben sich offenbar manche andere großen Herrscher, wie König Friedrich der Große von Preußen, Zar Peter der Große von Rußland und Kaiser Josef II. von Oesterreich, ihren Antrieb zu ihren großen Reformwerken geholt. Aehnliches wird auch von anderen Staatsmännern, sowie auch von Forschern, Erfindern und Entdeckern erzählt, und es kann keinem Zweifel unterliegen, daß jeder Bürger von tüchtigen Standesgenossen, ja sogar von unscheinbaren, aber klugen praktischen Leuten etwas lernen kann. So ist es durchaus nichts Seltenes, daß ein uns untergeordneter Mensch in irgend einer Sache eine so große Geschicklichkeit zeigt, daß man darüber erstaunt ist und deren Nachahmung für außerordentlich vortheilhaft hält.

Auch in Bezug auf Fleiß, Ausdauer und genügsame, bescheidene Lebensweise können uns Leute niedrigen Standes sehr oft zum Vorbilde dienen, zumal dann, wenn man von einem Mißgeschick betroffen, geneigt ist zu verzagen. Man denke in solchem Falle nur daran, auf wie vielen Personen das ganze Leben lang ein härteres Schicksal, als es uns zeitweise betrifft, lastet, und daß jene Leute dennoch unverzagt, zufrieden und fröhlich dabei sind.

2. Theil.

So werthvoll große Vorbilder und schöne Beispiele auch schon für die Veredelung des Denkens und Strebens sind, indem sie in der mannigfaltigsten Weise zur Nachahmung ähnlicher schöner Thaten und Werke fortwährend auffordern, so ist es für das Gedeihen des wirthschaftlichen Wohlstandes doch auch unerläßlich nothwendig, daß man sich so viel als möglich mit der Anwendung solcher Beispiele, welche für die erfolgreiche Entwickelung des Erwerbslebens eine praktische Bedeutung haben, vertraut macht.

Diese praktisch verwerthbaren Beispiele zählen nun allerdings nach Legionen, und es kann nicht unsere Aufgabe sein, den Versuch zu machen, soviel als nur möglich solcher Beispiele hier zu erwähnen, denn dann müßten die sämmtlichen einzelnen Fächer des menschlichen Wirkens eingehend behandelt und die betreffenden Beispiele in so großer Anzahl veranschaulicht werden, daß eine Abhandlung entstände, welche den einzelnen Leser, weil sie zu viele ihm fremde Gebiete behandelte, kaum zum hundertsten Theile interessiren würde.

Wir sehen deshalb von der Belehrung durch praktische Beispiele nach den einzelnen fachmännischen Berufszweigen ab und stellen dafür eine Anzahl solcher lehrreicher Beispiele auf, welche Fragen behandeln, die im Berufs- und Erwerbsleben eines jeden Menschen eine einflußreiche Rolle spielen.

Es liegt auf der Hand, daß dies Fragen und Gebiete sind, welche schon öfters in der „praktischen Erwerbslehre" berührt worden sind, und daß es sich jetzt nur noch darum handelt, zu diesen wichtigen Fragen und Gebieten noch werthvolle Ergänzungen durch passende Beispiele darzubieten, da die Aufzählung der letzteren in Hinblick auf den belehrenden Grundgedanken in den früheren Kapiteln nicht zu sehr ausgedehnt werden konnte.

Diese Gebiete, für welche wir weitere lehrreiche Beispiele noch für besonders nützlich halten, sind nun folgende:

1. Dasjenige der Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten;
2. dasjenige der Findigkeit;
3. dasjenige der Fortschritte, Verbesserungen und Erfindungen;
4. dasjenige der Kunst, zwei oder drei Vortheile mit einander zu verbinden und doppelten und dreifachen Nutzen daraus zu ziehen;
5. dasjenige der Rentabilität;
6. dasjenige der Praxis der Sparsamkeit;
7. dasjenige der Speculationen, resp. Börsenspeculationen.

Um aus den nachfolgenden Beispielen möglichst viel Nutzen für das eigene Berufs- und Erwerbsleben zu ziehen, empfehlen wir noch, den Inhalt derjenigen früheren Kapitel, welche das gleiche Gebiet behandeln, zur weiteren Belehrung nachzulesen.

1. Beispiele über die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten.

(Man vergleiche mit denselben auch das 15. Kapitel.)

Günstige Gelegenheiten, deren Wahrnehmung rasch und direkt zum Wohlstande führt, finden sich nicht allzu häufig, wohl giebt es aber zahlreiche günstige Gelegenheiten, durch die man seine Kenntnisse vermehren und etwas Neues in der Weise erfassen kann, daß man dadurch, wenn auch nicht sofort, sodoch allmählig große Vortheile erlangen kann. Derartige Beispiele finden wir sehr häufig im Leben großer Männer.

So erzählt man sich von dem berühmten französischen Naturforscher Cuvier, geboren am 23. August 1769 zu Mömpelgard, daß er durch eine sehr einfache Gunst der Gelegenheit, an der tausend andere Menschen ahnungslos vorübergegangen sein mochten, den Grund zu seinen bedeutenden Forschungen gelegt hat. Cuvier, der als junger Mann Hauslehrer in der Familie des Grafen d'Herich in der Normandie war, fand eines Tages bei einem seiner Spaziergänge am Meeresstrande einen von den Wogen an das Ufer geworfenen Tintenfisch. Da diese Thiere bekanntlich einen sehr seltsamen Körperbau haben, wurde Cuviers Neugier durch den Anblick dieses merkwürdigen Geschöpfes wach. Er trug deshalb den Tintenfisch nach Hause und zerlegte ihn sorgfältig in seine einzelnen Theile. Cuvier erstaunte dabei über die wunderbare Körperbeschaffenheit dieses Geschöpfes derartig, daß eine große Wißbegier in ihm entstand, möglichst viele Thiere auf diese Art zu untersuchen und die Resultate seiner Beobachtungen und Vergleiche niederzuschreiben. Durch diese Arbeiten erwarb sich Cuvier die größten Verdienste um die Naturwissenschaften, er gab der Zoologie eine ganz neue Richtung und wurde der eigentliche Schöpfer der vergleichenden Anatomie. Cuviers Forschungen trugen ihm auch nicht nur Ehre, sondern auch große Würden und reiche Belohnungen ein. Er wurde bald Professor an der Centralschule in Paris, dann Mitglied des Collège de France und dann kaiserlicher Rath für Unterrichtswesen. Nach dem Sturze Napoleons I. wurde er Kanzler der Universität, Mitglied der französischen Academie, Baron und Kabinetsrath. Später wurde Cuvier sogar zum Pair von Frankreich ernannt und sollte eben seine Bestallung als Minister erhalten, als er am 13. Mai 1832 starb.

In Bezug auf die Erzielung der ausgezeichneten wissenschaftlichen Erfolge Cuviers verdient noch hervorgehoben zu werden, daß Cuvier für seine Studien fast gar keine Bücher besaß und gerade deshalb seine ausgezeichneten Forschungen in ganz selbstständiger Richtung nach den Beobachtungen an den von ihm untersuchten Thieren machte.

Einer der größten Meister in der Kunst, günstige Gelegenheiten für seine Studien und Beobachtungen wahrzunehmen, ist auch ohne Zweifel der berühmte englische Naturforscher Charles Robert Darwin, geboren 1809 zu Shrewsbury in England, gewesen.

Man sagt wahrhaftig nicht zuviel, wenn man behauptet, daß Darwin seine Staunen erregenden Forschungen und Entdeckungen und zumal auch das riesige Material zu denselben hauptsächlich

seiner großen Geschicklichkeit, fortwährend die Gunst der Gelegenheit zu benutzen, verdankte. Wenn Darwin nicht schlief oder krank war, so ergriff er mit einer beispiellosen Zähigkeit jede Gelegenheit, um naturwissenschaftliche Beobachtungen zu machen. Selbst auf Reisen setzte Darwin diese Arbeiten fast ununterbrochen fort, und während er im Wagen saß, machte er Beobachtungen oder schrieb die Resultate seiner Gedankenarbeit auf Papierstreifen, die er stets bei sich führte. Wohl wissend, daß alle Dinge, welche wir um uns sehen, sich entweder in einem Entstehungs- und Vervollkommnungsprozeß oder in einem Stadium des Unterganges befinden, mußte Darwin mit seinem geschärften Auge fast überall und auf die natürlichste Art von der Welt günstige Gelegenheiten für werthvolle Beobachtungen entdecken. So stellte Darwin z. B. ganz nebenbei an einem steinigen Ackerfelde, welches sich in der Nähe seines Landsitzes Down in Kent befand, die wunderbare und mit der Zeit außerordentlich wachsende Einwirkung der Thätigkeit der Regenwürmer für die Humusbildung fest, und wer Darwins berühmtestes Werk „Ueber den Ursprung der Arten" liest, wird sehr bald den Eindruck gewinnen, daß Darwin ein wahrer Virtuos war, jede, auch die unscheinbarste, aber doch gute Gelegenheit zur Vornahme seiner Forschungen wahrzunehmen.

Es muß übrigens von allen großen Männern gesagt werden, daß sie stets eifrig bestrebt waren, im Großen und im Kleinen alle möglichen günstigen Gelegenheiten zur Erreichung ihrer Ziele zu benutzen. So wird von dem großen englischen Physiker Newton erzählt, daß er nicht nur Erdbeben und Mond- und Sonnenfinsternisse als günstige Gelegenheiten für seine Forschungen benutzte, sondern auch durch das Fallen eines Apfels vom Baume oder eines Regentropfens vom Dache fast noch mehr Nutzen für seine Wissenschaft davon trug. Newton wußte eben ganz genau, daß im ganzen Weltall dieselben Naturgesetze herrschen müssen, denn sonst würde die Welt schon längst einem grauenhaften Chaos verfallen sein, und er vermochte daher dieselben Gesetze und Kräfte, welche das Weltall bewegen und zusammenhalten, auch schon an dem Fallen der Aepfel oder Regentropfen zu beobachten.

Oft ist es auch die rasche Ergreifung der Gunst der Gelegenheit gewesen, durch welche man eine große Gefahr abwenden konnte. So erblickte der geniale Christoph Columbus in einem schwimmenden Baumzweige das Mittel zur Rettung seiner berühmten Forschungsreise.

Als man auf der langen Entdeckungsfahrt nach dem unbekannten Westen auch nach mehreren Monaten noch immer kein

Land erblickte, wollten die Matrosen dem Columbus bekanntlich den Gehorsam verweigern und wieder heimwärts segeln. Alle Vorstellungen und Hoffnungen, die Columbus seinen Matrosen machte, fruchteten schon nichts mehr, denn jeden Morgen erblickte man nur die weite Wasserwüste, aber kein Land, und Columbus war um neue Aufmunterungen in der größten Verlegenheit und sah besorgt in die Wasserfluthen. Da erhaschten seine Augen plötzlich einen schwimmenden Baumzweig, und indem er denselben sofort als ein günstiges Zeichen für die Nähe des Landes deutete, faßten die Matrosen wieder neuen Muth, und Columbus konnte seine berühmte Entdeckungsfahrt vollenden.

Auf den Gebieten des eigentlichen Erwerbslebens findet man die Beispiele für den Nutzen der Wahrnehmung günstiger Gelegenheit noch zahlreicher als in den höheren Berufsfächern, denn im wirthschaftlichen Leben, also in der Landwirthschaft, der Industrie, den Gewerben und dem Handel, tritt die Gunst der Gelegenheit viel häufiger und sozusagen tagtäglich im großen oder kleinen Maßstabe auf. Am vortheilhaftesten erweisen sich natürlich diejenigen günstigen Gelegenheiten, welche dazu dienen, entweder einen neuen Erwerbszweig zu gründen oder einen alten auf einer neuen, besseren Grundlage nutzbringend zu gestalten.

In erster Linie ist das Fehlen eines wichtigen, Erfolg versprechenden Industrie- oder Handelszweiges in einer Stadt oder Gegend im Allgemeinen als eine sehr günstige Gelegenheit zur Wahrnehmung wirthschaftlicher Vortheile zu betrachten, und dasselbe ist der Fall, wenn sich auf irgend einem wirthschaftlichen Gebiete durch Einführung neuer technischer Errungenschaften eine weit größere Rentabilität als sie bisher vorhanden war, erzielen läßt.

So sind für Industrielle und Kaufleute z. B. holzreiche Gegenden, in denen die Producte des Waldes bisher geringen Werth hatten, und wo gleichzeitig bequeme Wasserkräfte vorhanden sind, in der Regel sehr günstige Gelegenheiten zur Anlage von Cellulose- oder Papierfabriken, zu Holzindustriezweigen und Holzhandel.

Für Industrielle und Kaufleute, sowie auch für unternehmungslustige Capitalisten bietet sich auch manche günstige Gelegenheit durch Ankauf und Ausnutzung eines Erfindungspatents oder auch schon durch einfache Erwerbung eines neuen Verfahrens auf technischem Gebiete.

So hat z. B. in Böhmen ein unternehmender Kaufmann einem erfinderischen Töpfer das Verfahren, auf eine einfache Weise eine gewisse Thonmasse in eine Art Porzellan zu verwandeln, abgekauft und mit Hülfe des erfinderischen Mannes eine reichen

Gewinn bringende Fabrik gegründet, in welcher aus dieser Masse Schüsseln, Teller, Töpfe, Puppenköpfe u. s. w. hergestellt werden.

Ein anderer weit bekannter Industrieller in Thüringen ergriff die günstige Gelegenheit und brachte eine eigenthümliche Erfindung eines Technikers, aus einer thonigen Masse ein hübsches Spielzeug, Steinbaukästen, zu fabriciren, an sich und die Fabrikation dieser Steinbaukästen hat sich als außerordentlich lohnend erwiesen.

Für unternehmende Landwirthe bietet sich Gelegenheit zur Wahrnehmung großer Gewinne nicht selten in solchen Gegenden, in denen guter Boden für den Bau von Zuckerrüben vorhanden ist, und wo bisher noch kein Zuckerrübenbau cultivirt wurde. Aehnlich günstig sind auch die Gelegenheiten für Landwirthe in solchen Gegenden, in welchen der lohnende Bau einer Getreideart oder Sämerei im Großen neu eingeführt und dadurch ein bedeutendes Resultat erzielt werden kann.

Für den Capitalisten bietet sich zumal in Städten, in denen ein wirthschaftlicher Aufschwung zu erwarten ist oder in denen Wohnungsnoth herrscht, günstige Gelegenheit zum speculativen Grundstückskauf oder Häuserbau.

Eine enorm günstige Gelegenheit, bedeutende wirthschaftliche Erfolge zu erzielen, ist ferner in solchen Orten vorhanden, wo ein beliebter Consumartikel in neuer, besserer und billiger Qualität eingeführt werden kann.

So gab es z. B. bis vor ungefähr fünfzehn Jahren in den Wirthshäusern der meisten Städte Mittel- und Norddeutschlands neben den altberühmten schweren und theueren bayerischen Bieren nur die gewöhnlichen, ziemlich geringwerthigen Lagerbiere. Da faßten in Leipzig, Dresden, Magdeburg, Berlin und anderen norddeutschen Städten unternehmende Wirthe, meistens unterstützt von großen Brauereien in Bayern, den klugen Entschluß, die in Süddeutschland sehr beliebten und billigen Schankbiere, die jetzt unter dem Namen der verschiedenartigsten „Bräue" weltbekannt geworden sind, einzuführen und lockten damit ganze Schaaren neuer Zecher in ihre gastlichen Räume und machten brillante Geschäfte.

Einfache Handwerker und kleine Handelsleute sind auch sehr oft im Stande, durch Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten rasch ihren Wohlstand zu vermehren; es geschieht dies hauptsächlich dadurch, daß sie die Gelegenheit ergreifen, in ihrem Fache oder auf einem verwandten Gebiete etwas Besonderes zu leisten oder etwas Neues einzuführen.

So unternahm es in Leipzig ein wenig bemittelter Klempner, eine Dampf-Waschanstalt zu bauen, welche damals noch nicht in

Leipzig existirte und deshalb sehr gute Geschäfte machen mußte, denn es liegt auf der Hand, daß es in jeder größeren Stadt immer viele Familien, Gastwirthe u. s. w. giebt, die eine Gelegenheit, wo sie gut und billiger als bisher ihre Wäsche waschen lassen können, wahrnehmen werden. Dem wenig bemittelten Klempner kam natürlich bei der Einrichtung der Dampf-Waschanstalt zu gute, daß er als tüchtiger Fachmann dieselbe sich fast allein bauen konnte und nur Kessel, Röhren und Geräthschaften, sowie die Feuerungsanlage zu kaufen brauchte.

In Berlin faßte ein in sehr bedrängter Lage lebender früherer Droguenhändler den Entschluß, eine Färberei-Anstalt, in der getragene Kleider, gebrauchte Möbelstoffe u. s. w. neu gefärbt und wieder hergerichtet werden sollten, in einem Stadttheile zu gründen, in welchem eine solche Färberei fehlte. Der Droguenhändler stellte einem Capitalisten das Vortheilhafte seines geplanten Unternehmens vor, erhielt von diesem das nöthige Betriebscapital und gründete die Färberei-Anstalt, welche sich bald als ein lohnendes Geschäft erwies und später sehr vergrößert werden konnte.

In einem Städtchen des Thüringer Waldes hörte ein kleiner Kaufmann davon, daß man gegenwärtig aus den Nadeln der Tannen und Fichten einen Extrakt oder Aether gewänne, der sich in vielen Krankheitsfällen als ein Heilmittel erweise. Der Kaufmann blickte auf die zahlreichen Tannen- und Fichtenwälder, die seinen Wohnort umgaben, und sofort reifte in ihm der Entschluß, die Gelegenheit zu benutzen und als Erster in dieser Gegend Tannen- und Fichtennadeläther und verwandte Präparate zu fabriciren. Er setzte sich mit Pharmazeuten und Droguisten in Verbindung, und nach einiger Zeit gelang es ihm, eine einträgliche Fabrik, welche die Herstellung der genannten Präparate betrieb, zu gründen.

2. Lehrreiche Beispiele über die Findigkeit.

(Man vergleiche mit denselben auch den Inhalt des 16. Kapitels.)

Die Findigkeit soll dazu dienen, um neue und immer wieder neue Mittel und Wege ausfindig zu machen, um Hindernisse im Berufs- und Erwerbsleben zu beseitigen und wünschenswerthe Ziele zu erreichen. Personen, welche Findigkeit offenbaren wollen, müssen daher offene Augen und eine gewandte, sichere Combinationsgabe besitzen, um aus den für gleichgiltige und gedankenlose Menschen unbedeutenden Vorgängen wichtige Schlüsse ziehen zu können.

Eines der lehrreichsten Beispiele der Findigkeit zeigt uns die auf eine ebenso einfache als wunderbare Weise gemachte Erfindung der Hängebrücken. In England beschäftigte sich Capitain Brown

damit, einen Entwurf zu einem Brückenbau über den in der betreffenden Gegend ziemlich breiten Fluß Tweed anzufertigen. Die zu bauende Brücke sollte vor allen Dingen nicht zu kostspielig, aber doch sehr fest werden, und Capitain Brown sah sich deshalb veranlaßt, bei seinem Vorhaben alle bisherigen Brückenbausysteme zu verwerfen und ein neues auszusinnen. Allerlei neuen Projecten nachgrübelnd, ging er eines Morgens in seinem Garten auf und ab und bemerkte da auf einmal das Netz einer Spinne, welches wie eine Brücke von einem Strauch zum anderen über dem Wege hing. Da stieg plötzlich in Capitain Brown der Gedanke auf, daß man nach dem System der Spinnengewebe offenbar auch eine Brücke für die menschlichen Verkehrszwecke bauen könne. Er sah sich das brückenartige Netz der Spinne näher an, beobachtete die eigenthümlichen Verschlingungen der Fäden und kam zu dem Schlusse, daß man mit eisernen Ketten und Tauen, sowie mit Hülfe mächtiger eiserner Stangen und Balken eine ähnliche Brücke wie diejenige der Spinne bauen könne, und Capitain Brown erfand danach die berühmten eisernen Hängebrücken, welche die schwersten Lasten tragen und sogar zu Eisenbahnbrücken über breite Flüsse benutzt werden.

Die Erfinder und Entdecker auf dem Gebiete der Naturwissenschaften haben auch hauptsächlich durch große Findigkeit ihre bedeutenden Erfolge erzielt. So besaß bekanntlich der berühmte deutsche Astronom Kepler in der ersten Zeit seiner Studien kein Fernrohr, weil er zu arm war, sich ein solches zu kaufen. Als nun später der hochherzige Kurfürst Ernst von Köln dem wackeren Kepler ein Fernrohr lieh, entdeckte dieser an dem Instrumente bald große Fehler und Unvollkommenheiten, und erst seiner Findigkeit gelang es dann, sich ein für seine astronomischen Forschungen brauchbares Fernrohr selbst herzustellen.

Auch Benjamin Franklin, der berühmte Amerikaner und Erfinder des Blitzableiters, mußte bei seinen Bestrebungen eine außerordentliche Findigkeit zu entfalten. Als Franklin sich bemühte, den Blitzableiter zu erfinden, fehlte es ihm natürlich noch an jedem irgendwie brauchbaren Apparate dazu, und er mußte recht seltsame Versuche anstellen, um ein für seine Experimente und Beobachtungen dienliches Instrument zu erhalten. Aber Franklin's findigem Geiste gelang es endlich doch. Das Instrument, welches er benutzte, um den späteren Blitzableiter zu erfinden, war ein aus zwei quer liegenden Holzstäben und einem seidenen Tuche angefertigter Drache, ähnlich dem gleichnamigen Spielzeuge der Kinder aus Papier.

Dem großen englischen Physiker Newton wird auch eine

außerordentliche Findigkeit nachgerühmt, mit deren Hülfe er oft ganz einfache Gegenstände zur Ausführung seiner wissenschaftlich so bedeutsamen Experimente erfolgreich verwandte. Es geschah dies nicht nur bezüglich der Entdeckung der Schwergesetze mit Hülfe fallender Aepfel, Regentropfen n. s. w., wie wir bereits erwähnten, sondern Newton hat auch zu der schwierigen Entdeckung der eigenthümlichen Zusammensetzung des Lichtes aus einer Anzahl Farben und derjenigen der Entstehung der Farben nur ganz einfache Hülfsmittel, nämlich einige Bogen Pappe und eine Linse und ein Prisma von Glas, angewendet.

Im praktischen Leben führt die Findigkeit naturgemäß zu ähnlichen außerordentlichen Erfolgen und wirkt in der mannigfaltigsten Weise.

So geschah es in Berlin, daß ein kleiner Fuhrwerksbesitzer, der viele Jahre die Peitsche selbst geschwungen hatte, durch seine Findigkeit auf die einfachste Weise von der Welt Millionär wurde. Er kam nämlich auf den Gedanken, altes Eisen, Blei, zerbrochenes Glas, Hadern, Knochen u. s. w. aufzukaufen, aber er that dies nicht in der gewöhnlichen Weise, sondern er suchte die betreffenden Leute, bei denen er vermuthete, daß sich dergleichen Gegenstände angehäuft hatten, persönlich auf und bot ihnen für die Ueberlassung des alten, schadhaften Zeuges gleichzeitig billige neue Waare in passenden Branchen an. Dieses Anerbieten fand bei vielen Leuten Beifall, denn sie wurden zu bestimmten Terminen das alte Gerümpel los und es wurde gleichzeitig in Zahlung gegen brauchbare, neue Waare genommen. Der Unternehmer dieses Geschäftes verdiente dabei aber doppelt, erstens an dem alten Zeuge, was er natürlich nicht theuer annehmen konnte, und zweitens an der neuen Waare, die er sich billig gegen baare Zahlung zu beschaffen wußte. Das Geschäft entwickelte sich gewöhnlich auch äußerst glatt, da der Mann das alte Eisen, Blei, zerbrochenes Glas, Hadern, Knochen ꝛc. meistens in wenigen Tagen wieder verkaufen konnte. Er hatte es daher auch bald gar nicht nöthig, selbst in der Stadt und den Orten der Umgebung herumzufahren und dergleichen Geschäfte zu machen, sondern er konnte sich seine Leute halten und das Geschäft im Großen betreiben.

Eine eigenartige Findigkeit zeigte vor mehreren Jahren auch ein Schneidermeister in Paris. Derselbe kaufte mit seinen langjährigen Ersparnissen ein heruntergekommenes, ehemals berühmtes Vergnügungs-Etablissement, und man glaubte allgemein, der Schneidermeister litte an Größenwahn oder er sei verrückt geworden und bespottete ihn als den ersten Dummkopf in der Re-

sidenz. Aber dumm und kurzsichtig waren die Spötter und nicht der Schneider. Derselbe hatte nämlich herausgefunden, daß es ein rentabeles Geschäft sein würde, die eine größere Hälfte des billig erstandenen, heruntergekommenen und baufälligen ehemaligen Vergnügungsetablissements abzureißen und einen großen, schönen Conzertgarten, der in diesem Stadttheile fehlte, daraus herstellen zu lassen, und auf die kleinere Hälfte des Grundstückes ließ der findige Schneider einen soliden Circus bauen, der an reisende Künstlertruppen verpachtet werden sollte. Nach einigen Monaten sah man, daß der Schneider ein erfolgreiches, großartiges Unternehmen in's Leben setzen würde, und Bankiers und große Weinhändler drängten sich an ihn heran, um Compagnie-Geschäfte mit ihm zu machen. Aber der findige Schneider war auch ferner klug, er lehnte die Offerten ab, benutzte jedoch weise seinen wachsenden Credit, vollendete das Unternehmen allein und wurde ein vielfacher Millionär.

Man wird aus diesen Beispielen deutlich ersehen, daß sich mit der Findigkeit, falls sie rechte Erfolge zeitigen soll, häufig auch der Unternehmungsgeist verbinden muß.

Aehnliches beweist auch die Art, wie ein ursprünglich unbedeutender, aber strebsamer und findiger Kaufmann in Hamburg sein Glück machte. Derselbe hatte oft Gelegenheit, zu beobachten, wie eine große Menge von Seefischen keine rechte Verwerthung fanden, und manchmal gar aus Mangel an Käufern vollständig verdarben. Da nun viele Seefische im frischen Zustande eine nahr- und schmackhafte Speise sind, so kam der Kaufmann auf den Gedanken, daß es ein gutes Geschäft sein würde, wenn man an geeigneten Hafenorten die Seefische billig ankaufe und sie in möglichst frischem Zustande nach größeren Städten des Binnenlandes ebenfalls billig in größeren Mengen weiter verkaufe. Die inländischen Händler wollten aber nur frische Fische haben, und so galt es, vor allen Dingen das Verderben der Fische auf dem Transporte zu verhindern. Diese Schwierigkeit überwand der findige Kaufmann hauptsächlich dadurch, daß er sich bei den Fischern die Lieferung frischer Fische erstens an den für den Transport geeignetsten Tagen ausbedang, zweitens durch mehrfaches Probiren geeignetere Versandt-Kasten herstellen ließ, in welchen sich die Fische besser hielten, und drittens für schleunigste Beförderung der Seefische an Ort und Stelle Sorge trug. Es war ja nicht ganz leicht, das Unternehmen in Fluß zu bringen, aber der Findigkeit des Kaufmannes gelang es auch, passende Händler als Wiederverkäufer für die Seefische zu finden, und da dieselben besser und billiger als bei

der früheren Versandtart waren, so machte der findige Mann in ungefähr einem Jahre sehr bedeutende Geschäfte mit den Seefischen in einer Anzahl der größeren Städte des Binnenlandes und legte mit dem neuen Unternehmen, welches er hauptsächlich seiner Findigkeit verdankte, den Grund zu seinem Wohlstande.

Ein lehrreiches Beispiel der Findigkeit gab auch vor einigen Jahren in Thüringen ein Landwirth, der mehrere Jahre ein kleinerer Gutspächter gewesen war und gern ein größeres Gut unter günstigen Bedingungen pachten wollte. Es befand sich ungefähr sechs Meilen von seinem Wohnorte in ziemlich abgelegener, halbgebirgiger Gegend ein Kammergut, dessen beide vorhergehende Pächter Bankerott gemacht hatten. In Folge dessen hatte fast Niemand Lust, das abgelegene Gut, welches zumal für die Milchereiproducte nur erschwerte Verwerthung hatte, zu pachten. Aber unser Mann besaß doch Muth, das Gut zu pachten, denn seine Findigkeit hatte herausgefunden, daß die beiden vorhergehenden Pächter auf dem Gute Landwirthschaft und Viehzucht in einer Weise betrieben hatten, für welche sich das Gut nicht eignete. Der eine hatte einen unverhältnißmäßig großen Getreidebau und eine starke Rindviehzucht nebst Milchwirthschaft betrieben, wofür der Boden und die Lage des Gutes keine Vortheile boten, und der andere hatte es mit Getreidebau und neben der Rinderzucht vorzugsweise mit einer bedeutenden Pferdezucht versucht, welch' letztere in die Gegend erst recht nicht paßte. Zudem waren zu den Betriebsarten der beiden Pächter zu viele Arbeiter, Knechte und Mägde nöthig, welche in diesem Landestheile verhältnißmäßig theuer bezahlt werden mußten und deshalb die Rentabilität des Pachtgutes ganz bedeutend beeinflußten. Der findige, neue Pachtliebhaber hatte aber bald herausgefunden, daß sich das Gut neben mäßigem Getreidebau und kleiner Rinderzucht mit seinen für Futterkräuter besonders geeigneten Hochebenen und sonnigen Thälern ganz besonders zur Schafzucht eignete. Er erbaute daher vorzugsweise Futterkräuter und geringere in der Gegend gut gedeihende Getreidearten und betrieb neben beschränkter Rinderzucht vorzugsweise die Schafzucht. Für die großen Schafheerden, die er hielt, hatte er Futter in Hülle und Fülle und brauchte auch zu ihrer Abwartung nur wenig Arbeitskräfte. Dadurch steigerte sich allmählich die Rentabilität des Gutes derartig, daß der Pächter nach Ablauf seiner zwölfjährigen Pacht und nachdem er seine großen Schafheerden günstig verkauft hatte, als wohlhabender Mann in die Stadt ziehen und von seinen Renten leben konnte.

In welcher Weise man durch Findigkeit sein Glück machen

kann, zeigte in den sechziger Jahren auch ein kleiner Schlossermeister in Leipzig. In seinem eifrigen Bestreben, die Thürschlösser so praktisch, schön und billig als möglich herzustellen, fand er heraus, daß die damaligen Schlösser und Schlüssel ganz unnöthiger Weise groß und schwerfällig waren, und daß man dieselben kleiner, zierlicher herstellen und dabei viel Eisen und Arbeit sparen könne. Da der Schlossermeister einmal einen richtigen Gedanken zur Verbesserung der Schlösser gefunden hatte, so kam ihm auch bald der zweite, noch bessere. Er stellte nämlich im weiteren Verfolg seiner Bemühungen fest, daß, vielleicht abgesehen von Haus- und Thorschlössern, die meisten anderen Schlösser durchaus gar nicht in allen Theilen aus Eisen oder Messing zu bestehen brauchten, so daß man verschiedene Schloßtheile recht gut aus festem Holze, z. B. aus imitirtem Ebenholze sehr gefällig und billig herstellen könne, ohne daß dadurch die Festigkeit des Schlosses wesentlich beeinträchtigt würde. Der Schlossermeister stellte also solche Schlösser her, man erkannte, zumal auch wegen der Billigkeit, bald deren Vorzüge, und der findige Mann erhielt so viele Aufträge, daß sein Geschäft sich außerordentlich rentabel gestaltete.

Ein lehrreiches Beispiel der Findigkeit gab vor ungefähr zwanzig Jahren ein Drechsler deutscher Abkunft, der sich ziemlich unstät in den Vereinigten Staaten von Nordamerika herumtrieb und bald in dieser, bald in jener Stadt der großen Republik arbeitete. Da kamen dem Drechsler durch Zufall einmal einige Steinnüsse in die Hände. Er betrachtete die merkwürdigen Dinger und kam auf den Gedanken, sie ein wenig zu bearbeiten und siehe da, die Steinnüsse nahmen Glanz und Politur an und sahen so schön aus, daß er Lust bekam, sie als Rock- und Westenknöpfe zu tragen. Die ersten Versuche, aus den Steinnüssen Knöpfe zu verfertigen, fielen natürlich noch sehr mangelhaft aus, aber der Drechsler setzte seine Bemühungen fort und gründete später mit einem Capitalisten eine einträgliche Steinnußknopf-Fabrik.

3. Lehrreiche Beispiele für Fortschritte, Verbesserungen und Erfindungen.

(Man lese auch das 18. Kapitel nach.)

Die Beispiele für die Ausführung von Fortschritten, Verbesserungen und Erfindungen auf dem Gebiete des wirthschaftlichen Lebens haben naturgemäß fast immer viel Aehnlichkeit mit denjenigen der Findigkeit und der Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten, jene sind aber für die gesammte Wohl-

standsentwickelung so wichtig, daß eine Anzahl weiterer Beispiele in dieser Richtung nicht überflüssig erscheinen dürften.

Die Geschichte der Fortschritte, Verbesserungen und Erfindungen auf technischem Gebiete zeigt neben anderen interessanten Momenten die beherzigenswerthe Thatsache, daß Noth- und Zwangslagen, verbunden mit dem Streben, einem fühlbaren Mangel abzuhelfen, meistens die treibende Ursache der Verbesserungen und Erfindungen gewesen sind, und man möchte die Behauptung als ziemlich zutreffend hinstellen, daß sehr viele tüchtige Fachleute, sobald sie durch irgend eine Nothlage auf die Vervollkommnung einer mangelhaften Maschine, eines schlechten Werkzeuges oder eines nachtheiligen Verfahrens hingewiesen wurden und nun mit unermüdlicher Ausdauer sich mit der Beseitigung des Uebelstandes beschäftigen, auch sehr oft im Stande sein werden, die gewünschte Verbesserung oder gar Erfindung selbst auszuführen.

Eins der lehrreichsten Beispiele besitzen wir in dieser Hinsicht in der Erfindung der Buchdruckerkunst durch Gutenberg. Johann Gutenberg, der aus dem alten, adeligen Patriziergeschlechte der Gensfleisch in Mainz herstammte und aus der Verbindung des Namens seiner Mutter Else Weirichin zum Gudenberg mit demjenigen seines Vaters den Namen Gutenberg herleitete, wurde wahrscheinlich zu Anfang des 15. Jahrhunderts in Mainz geboren. Die damaligen politischen Unruhen in Mainz zwangen Gutenbergs Familie zur Auswanderung, die Familie verarmte in der Fremde, und Johann Gutenberg, der Sprößling eines ehemals reichen Adelsgeschlechtes, wurde ein mittelloser junger Mann und mußte sich als eine Art Schwarz- oder Geheimkünstler, wie man in der damaligen Zeit viele Mechaniker, die ihre Kunst geheim betrieben, nannte, sein Brod verdienen. Diese Nothlage, welche Gutenberg dazu trieb, geheime Kunst auszuüben und damit Geld und Ruhm zu erwerben, und der schwierige, mangelhafte Zustand der damaligen Schriftvervielfältigung, welche nur durch Abschreiben der Bücher vollzogen wurde, waren die wichtigsten Antriebe zu Gutenbergs Erfindung der Buchdruckerkunst. In seinen Bemühungen, das langwierige und kostspielige Abschreiben der Bücher durch eine andere Schriftvervielfältigung zu ersetzen, kam Gutenberg bald auf den Gedanken, die Schriftzeichen aus Holzstäbchen auszuschneiden, weshalb sie wahrscheinlich den Namen Buchstaben erhielten, diese mit einer Schwärze zu bestreichen und dann mit den Buchstaben Abdrücke herzustellen.

So entscheidend nun auch dieser geniale Anfang Gutenbergs für die Gestaltung der neuen Vervielfältigungskunst war, so bildete

er doch nur die erste Stufe der Erfindung der Buchdruckerkunst, denn welch ein mühseliger Weg war noch zurückzulegen, um dieses einfache, unvollkommene Verfahren der Schriftvervielfältigung durch Holzbuchstaben zur Buchdruckerkunst mit Metalllettern und Druckpresse zu vervollkommenen! Dabei fehlte es dem genialen Gutenberg auch fast immer an dem nöthigen Gelde zur Vornahme seiner weiteren Versuche, und Gutenberg mußte wiederholt Theilnehmer für sein Erfindungsproject suchen, wodurch die Ausführung desselben sehr verzögert wurde. So mühte sich Gutenberg hauptsächlich in Straßburg erfolglos mit der Vollendung seiner Erfindung ab, zumal deshalb, weil sein Theilnehmer Dritzehn starb und Gutenberg Streitigkeiten mit den Erben Dritzehns bekam, weshalb Gutenberg aus Sorge um seine geheime Kunst alle damals vorhandenen Buchdruck-Apparate vernichten ließ. So viel scheint aber sicher zu sein, daß Gutenberg in Straßburg schon die Druckpresse erfunden hatte und auch bereits mit dem Gedanken umging, die Holzbuchstaben durch Bleibuchstaben zu ersetzen. Arm und unbekannt begab sich nun Gutenberg im Jahre 1445 in seine Vaterstadt Mainz zurück, aber sein Muth war nicht gebrochen, denn er wußte, daß er eine Erfindung von ungeheuerer Wichtigkeit gemacht hatte und nur Geld brauchte, um sie zu verwirklichen. In Mainz fand er fünf Jahre später dann endlich auch in dem reichen und klugen Rechtsgelehrten Johannes Fust den Mann, der ihm das nöthige Geld zur Errichtung einer Buchdruckerei gab, und in Peter Schöffer, der neue schöne Buchstaben zu schreiben und zu zeichnen verstand und sich später auch erfolgreich im Schriftstechen und Schriftgießen übte, erhielt Gutenberg dann noch einen äußerst findigen Förderer seiner Erfindung, und im Jahre 1452 stand dieselbe bereits auf einer hohen Stufe der Vollendung da. Leider betrogen später Fust und Schöffer den edlen Gutenberg um seine Erfindung, indem sie ihm die Wahl stellten, entweder ihnen eine große Schuldsumme zu zahlen oder ihnen die Druckerei abzutreten. Gutenberg konnte seine Schuld an seine beiden Theilhaber nicht zahlen und verlor seine Rechte an die Druckerei. In dem angesehenen und hochgebildeten Stadtsyndikus Humery fand aber Gutenberg bald einen neuen Theilhaber und er gründete eine neue Buchdruckerei. 1465 wurde Gutenberg für seine Verdienste vom Kurfürsten Adolf von Nassau auch zum Range eines Hofcavaliers erhoben und erhielt eine lebenslängliche Pension, so daß der geniale, wackere Gutenberg doch noch eine gebührende Anerkennung seiner Verdienste erlebte.

Ein lehrreiches Beispiel, wie ein Fachmann zu neuen Erfin-

dungen gelangen kann, bietet auch die Erfindung des ersten berühmten Hinterladergewehrs, des Zündnadelgewehrs, durch Nikolaus Dreyse. Dieser, im Jahre 1787 in Sömmerda bei Erfurt geboren, war ursprünglich ein schlichter Schlossergesell und ging als solcher 1806 auf die Wanderschaft. Aus Neugierde suchte Dreyse im October dieses Jahres das Schlachtfeld von Jena auf, wo wenige Tage vorher die Preußen die gewaltige Niederlage erlitten hatten. Ihn interessirten die Waffen, welche zerstreut auf dem Schlachtfelde umher lagen, und er fand bald heraus, daß die Gewehre der Sieger, also diejenigen der Franzosen, viel handlicher und praktischer waren als die einem veralteten Systeme angehörigen preußischen Musketen. Diese Wahrnehmung rief in dem einfachen Schlossergesellen, der offenbar nicht nur ein tüchtiger Schlosser, sondern auch ein wackerer Patriot war, den Gedanken wach, daß das preußische Gewehr verbessert werden müsse. Da nun damals in Frankreich die Gewehrfabrikation auf einer viel höheren Stufe als in Deutschland stand, so faste Nikolaus Dreyse den Entschluß, seine Wanderschaft nach Paris auszudehnen, um sich dort diejenigen Kenntnisse zu erwerben, welche die Grundlage zu einer Verbesserung der preußischen Waffen abgeben sollten. Im Jahre 1809 traf Dreyse in Paris ein und fand in der kaiserlichen Gewehrfabrik Arbeit. Der Direktor derselben, Oberst Pauly, beschäftigte sich damals gerade mit einer Verbesserung der französischen Gewehre, man sagt sogar, daß Oberst Pauly schon den Gedanken gehabt habe, ein Hinterladergewehr zu construiren. Zur praktischen Ausführung seiner Pläne wählte sich nun Oberst Pauly den geschicktesten Arbeiter der Gewehrfabrik aus und — o wunderbare Fügung — den befähigsten Gewehrarbeiter entdeckte der Leiter der französischen Gewehrfabrik in dem deutschen Schlossergesellen Nikolaus Dreyse, der nach Paris gekommen war, um für sein Vaterland die Construktion eines besseren Gewehres zu erlernen. Die Versuche des Oberst Pauly, ein Hinterladergewehr zu erfinden, schlugen indessen vollständig fehl. Dreyse kehrte 1814 in seine Vaterstadt Sömmerda zurück und trieb dort keineswegs Gewehrfabrikation, sondern gründete in Gemeinschaft mit einem Kaufmann eine Fabrik für Eisenkurzwaaren, denn Dreyse hatte eingesehen, daß er mit den Bemühungen, ein neues Gewehr zu erfinden, zunächst nur Zeit und Geld verbrauchte, und es fehlte ihm ein großer Capitalist, der für die kostspieligen Versuche das nöthige Geld hergegeben hätte. Dreyse hielt aber an seiner Idee, ein besseres Gewehr für Preußens Armee zu construiren, fest und setzte seine erfinderischen Bemühungen nebenbei fort. Auch wußte Dreyse schon damals, daß es nicht nur

gelte, ein neues Gewehr herzustellen, sondern auch zu dem Gewehre eine passende Einheitspatrone zu erfinden, denn die Beschaffenheit der damaligen Patronen war noch eine in hohem Maße unvollkommene. Dreyse bemühte sich daher neben seiner Thätigkeit als praktischer Leiter der Eisenkurzwaarenfabrik zunächst dahin, eine Patrone zu erfinden, die alle für den Schuß nöthigen Theile enthalten sollte, und er erfand daher 1828 zunächst ein Zündnadelgewehr, welches noch von vorn geladen wurde, aber dessen Patrone schnell durch eine Zündnadel statt durch Feuerstein und Pulverpfanne oder durch Zündhütchen entzündet wurde, und 1835 gelang es erst Dreyse, dieses Gewehr in einen brauchbaren Hinterlader umzuwandeln. Nach mehrjährigen Unterhandlungen entschloß sich auch das preußische Kriegsministerium, das Zündnadelgewehr im preußischen Heere einzuführen, und der preußische Staat gründete in Sömmerda unter Dreyse's Leitung eine große Gewehrfabrik, aus welcher die Gewehre hervorgingen, welche so viel zu den preußischen Waffenerfolgen beitrugen. Nikolaus Dreyse erhielt für seine Verdienste von der preußischen Regierung reichliche Dotationen und wurde auch in den Adelsstand erhoben. So hatte es der ehemalige Schlossergesell verstanden, durch zähe Ausdauer und unermüdliche Arbeit den ziemlich nahe liegenden Gedanken, der in ihm auf dem Schlachtfelde vor Jena aufgestiegen war, zu seiner und des Vaterlandes Ehre glanzvoll zu verwirklichen.

Ein ebenso eigenthümliches als lehrreiches Beispiel, wie Erfindungen gemacht werden können, zeigt die Erfindung des Strumpfwirkerstuhles durch den Engländer Lee. Ueber dieselbe berichten mehrere englische Schriftsteller, darunter Henson, daß Lee ursprünlich Landpastor in Calverton bei Nottingham gewesen sei und durch unglückliche Liebe dazu veranlaßt wurde, den Strumpfwirkstuhl zu erfinden. Lee hatte sich in ein schönes Mädchen im Dorfe verliebt, dieses verschmähte aber den jungen Landpastor hartnäckig und beschäftigte sich lieber mit Stricken und dem Strickunterrichte, den es jungen Mädchen ertheilte, als daß es die Liebesbetheuerungen Lee's anhörte. Darüber wurde dieser endlich so erbost, daß er beschloß, sich an der schönen Maid zu rächen, und zwar dadurch, daß er das Handstricken für eine geisttödtende Beschäftigung erklärte und eine Maschine erfinden wollte, welche das Handstricken überflüssig machte. Mit einer Ausdauer, die wohl selten ihres Gleichen gefunden hat, machte sich nun der Landpastor, der bisher nur über Büchern gesessen und in Handfertigkeiten wenig Uebung gehabt hatte, an die Arbeit und ruhte nicht eher, als bis er die Strumpfwirkermaschine erfunden hatte. Es dauerte dies drei Jahre,

und Lee hatte es verstanden, in diesem Zeitraum die größten technischen Schwierigkeiten zu überwinden, denn Lee machte seine Erfindung um das Jahr 1600, also in einer Zeit, in welcher die Technik noch auf sehr niedriger Stufe stand. Lee's Strumpfwirkerstuhl war fast ganz aus Holz gefertigt und die passenden Nadeln mußte er sich mühsam mit einer dreieckigen Feile für seine Zwecke herstellen. Als Lee seine Erfindung fertig hatte, gab er seine Landpfarrerstelle auf und wurde Strumpfwaarenfabrikant. Aber nicht Lee selbst, sondern sein Bruder James, der sein Theilhaber geworden war, und dessen Nachkommen wurden durch die Erfindung reich, da dieselbe in England zu Anfang nicht die genügende Unterstützung fand. Lee hatte sich zwar nach Frankreich gewandt, wo ihn die Regierung unterstützte, aber die plötzliche Ermordung seines Beschützers, des Königs Heinrich IV., entzog Lee auch in Frankreich die Unterstützung, und er starb aus Gram über dieses Unglück, so daß es erst Lee's Bruder gelang, aus der Erfindung großen Nutzen zu ziehen.

Auch die Erfindung der Spitzengrundmaschine zeigt nach Smiles' Erzählung, daß durchaus keine große Bildung dazu gehört, um eine technische Erfindung zu machen, sondern nur ein klarer, genialer Gedanke, an dessen praktischer Ausführung mit Zähigkeit festgehalten werden muß. Heathcoat, der Erfinder der Spitzengrundmaschine, war als Sohn eines kleinen Pächters im Jahre 1784 in Long Whalton in Leicestershire geboren und lernte in seiner Jugend kaum lesen und schreiben. Heathcoat trat dann bei einem Maschinenfabrikanten in die Lehre, und er bekam als Lehrling einen Strumpfwirkerstuhl in Reparatur. Während nun Heathcoat an dieser Strumpfwirkermaschine Reparaturen vornahm, lernte er sie genau kennen, und es kam ihm schon im Alter von sechzehn Jahren der Gedanke, eine Maschine zu erfinden, welche für die Spitzenherstellung dasselbe bezwecken solle, was der Strumpfwirkerstuhl für die Strumpfwaarenfabrikation leistete. Heathcoat hielt den Gedanken fest, sah aber später, als er in Nottingham als Arbeiter für Strumpfwaarenstühle beschäftigt war, ein, daß er erst die bisherige kostspielige Herstellung der Spitzen mit der Hand kennen lernen müsse, um eine Maschine bauen zu können, welche die Handbewegungen nachahme. Charakteristisch für die Art, wie Heathcoat seine Erfindung allmählich vollzog, ist es auch, daß er sich durch Schwierigkeiten und mißlungene Versuche von seinem Vorhaben nicht abbringen ließ, sondern aus den Fehlern immer nur lernte und neue Auskunftsmittel fand. Dabei mußte Heathcoat, der sich inzwischen verheirathet hatte, auch noch sein Brod und das Geld für seine Versuche als Maschinenarbeiter verdienen, denn seine

Erfindungsversuche kosteten nur Arbeit und Geld und brachten noch nichts ein. Endlich gelang es Heathcoat doch, seine sehr sinnreiche Erfindung, welche das eigenthümliche Durchkreuzen und Verbinden der Fäden, wie es die Spitzenklöpplerin mit der Hand thut, kunstvoll nachahmt, zu vollenden, und im Alter von nur 24 Jahren war Heathcoat bereits im Besitze des Erfindungspatentes auf die Spitzenmaschine.

Wie oft das einfache Bestreben, einem Uebelstande abzuhelfen, die Ursache zu einer lohnenden Erfindung werden kann, zeigt auch die Erfindung, welche in den sechziger Jahren ein an einer schlesischen Bahn angestellter Locomotivführer gemacht hat. Das Einölen der Maschinentheile der Locomotiven und das Schmieren der Wagenräder war auf den Eisenbahnen früher mit mancherlei Schwierigkeiten und Gefahren verbunden, zumal weil es sich oft darum handelte, die trocken gewordenen Hebel, Achsen und Räder während der kurzen Haltezeit auf den Eisenbahnstationen rasch einzuölen. Es geschah deshalb gar nicht so selten, daß der mit dieser Arbeit betraute Beamte nicht fertig wurde oder gar verunglückte, wenn er bemüht war, noch im letzten Augenblicke, bevor sich der Zug in Bewegung setzte, seine Arbeit zu vollenden. Es war daher dringend nöthig, daß ein Apparat erfunden wurde, mit dessen Hülfe es möglich war, rasch, bequem und sicher die Maschinentheile der Locomotive und Räder der Eisenbahnwagen einzuölen. Diese Aufgabe löste der Locomotivführer, indem er eine eigenthümlich construirte Oelkanne, deren Trichter nach verschiedenen Richtungen leicht beweglich war, erfand. Durch diese einfache, für Eisenbahnmaschinisten ziemlich naheliegende Erfindung machte der Locomotivführer aber auch sein Glück, denn die Patente, welche er sich auf seine Erfindung ertheilen ließ, brachten ihm nahezu hundert Tausend Thaler ein, und er konnte seinen beschwerlichen Dienst als Locomotivführer aufgeben.

4. Lehrreiche Beispiele in der Kunst, zwei oder drei Vortheile mit einander zu verbinden und daraus doppelten und dreifachen Nutzen zu ziehen.

(Man vergleiche mit denselben auch das 20. Kapitel.)

Wie wir bereits früher erwähnt haben, lassen sich im Erwerbsleben doppelte oder gar dreifache Vortheile auf die mannigfaltigste Art vereinigen, und es muß vor allen Dingen Jeder, der in dieser Weise doppelten Nutzen erzielen will, ausfindig zu machen suchen, wie dies für ihn in seinem Berufe und in seinen Verhältnissen

am besten zu erreichen ist. Die folgenden Beispiele sollen nun die Arten angeben, in welchen man seine auf die Wahrnehmung doppelter Vortheile gerichteten Bestrebungen vornehmen soll.

Am nächsten liegt es, in der Ausübung seines Berufes doppelten Nutzen zu erstreben, und zwar geschieht dies am leichtesten dadurch, daß man es z. B. dahin bringt, Arbeitskräfte, Zeit oder Arbeitsmaterial zu ersparen. Man muß also sein Augenmerk darauf richten, ob man nicht durch Anschaffung einer neuen Maschine, durch Einführung eines besseren Verfahrens oder durch Verwendung anderer Rohmaterialien u. s. w. sich einen besonderen Nutzen schaffen kann. Da heutzutage sehr viele technische Fortschritte gemacht werden, ist die unablässige Aufmerksamkeit der Industriellen, Landwirthe und Gewerbetreibenden auf solche Vortheile unbedingt nöthig.

Außerordentlich lohnend ist es aber auch ferner, daß der Besitzer irgend eines Unternehmens herauszufinden sucht, welches verwandte Geschäft er mit dem seinigen vortheilhaft verbinden kann. In dieser Hinsicht giebt es thatsächlich viel mehr Möglichkeiten als oberflächliche Beurtheiler glauben.

So lebte z. B. im sächsischen Erzgebirge in den sechziger Jahren ein kleiner Zimmermeister, der anfangs ganz unbedeutende Geschäfte machte, aber der die Kunst, doppelte Vortheile wahrzunehmen, so erfolgreich auszuüben verstand, daß er in verhältnißmäßig kurzer Zeit ein reicher Mann wurde. Es trug sich dies folgendermaßen zu. Da der Zimmermeister das Zimmergeschäft in der dortigen Gegend nicht sonderlich lohnend fand und kaum einige Gesellen beschäftigen konnte, so dachte er daran, sich einen Holzhandel zuzulegen. Er sah aber bald ein, daß der Holzhandel in der dortigen holzreichen Gegend sich nur dann rentiren würde, wenn er eine Holzschneidemühle haben und die rohen Holzstämme zu Brettern und Balken bearbeiten würde. Zum Baue einer Schneidemühle besaß der kleine Zimmermeister aber nicht das genügende Kapital. Er gab aber deshalb das Project nicht auf, wie es viele schwache Geister zu thun pflegen, sondern der Zimmermeister veranlaßte einen benachbarten Mühlenbesitzer, an einem Bergbache, an dem der Mühlenbesitzer Wiesengrundstücke besaß, eine kleine Schneidemühle zu bauen und pachtete dieselbe dem Mühlenbesitzer ab. Nun hatte der Zimmermeister eine Schneidemühle und konnte neben seiner Zimmerei auch einen lohnenden Holzhandel mit Brettern und bearbeiteten Balken nach den größeren Nachbarstädten treiben, und des findigen Mannes Wohlstand verdoppelte sich bald. Da nun aber einmal in dieser Richtung sein Scharfblick rege geworden war, so fand der Mann bald heraus,

daß er mit seinem Geschäftsbetriebe einen neuen Vortheil verbinden könne. Zu dem Unternehmen war nämlich viel Fuhrwerk nöthig, einentheils um das rohe Holz aus dem Walde zu holen, anderentheils um das bearbeitete Holz nach der Stadt zu fahren. Da der Zimmermeister mit sehr wenig Capital angefangen und dasjenige, welches er inzwischen hinzuerworben hatte, zu seinem Holzhandel brauchte, so war es ihm bis jetzt noch nicht möglich gewesen, sich eigenes Fuhrwerk zu halten, und er mußte daher fortwährend fremdes Fuhrwerk benutzen. Die Anschaffung einer Anzahl Pferde und Wagen mit den dazu nöthigen Stallungen und Futterböden beanspruchte auch thatsächlich ein größeres Capital als der Zimmermeister zur Zeit flüssig machen konnte, und er mußte außerdem mit dem Umstande rechnen, daß Tage und Wochen vorkommen konnten, wo er für eine größere Anzahl Zugthiere nicht die nöthige Beschäftigung hatte. Da kam dem Zimmermeister der Gedanke, daß er sich das eigene Fuhrwerk am bequemsten mit Hülfe einer Landwirthschaft anschaffen könne, zumal er dann auch an den beschäftigungslosen Tagen für die Zugthiere Arbeit und umgekehrt durch die größere Anzahl von Zugthieren auch reichlichen Dünger für die Landwirthschaft haben würde. Zum Ankaufe eines Landgutes hatte er aber natürlich auch nicht das nöthige Capital frei. Doch da wußte er bald Rath, er pachtete das Gut eines älteren Gutsbesitzers, der sich zur Ruhe setzen wollte, unter günstigen Bedingungen, erhielt dadurch also auch Stallungen und Futterräume und brauchte nur Zugthiere und Wagen neu anzuschaffen. So hatte der Zimmermeister seinem vergrößerten Geschäftsbetriebe nun einen neuen doppelten Vortheil zugefügt. Doch der findige und unternehmungslustige Mann strebte in dieser Richtung immer weiter. So baute er sich, als sein Holzhandel größere Ausdehnung gewonnen hatte und die Wasserschneidemühle nicht genug leisten konnte, ein Dampfsägewerk. Mit demselben erwarb er eine ganze Anzahl Vortheile der neueren Holzschneiderei und verbesserte dadurch die Einträglichkeit seines Unternehmens bedeutend. Die mit Wasserkraft betriebene Schneidemühle wollte aber der Zimmermeister auch noch beschäftigen, zumal er sie noch in mehrjähriger Pacht hatte. Dazu war ihm ein neuer Gedanke gekommen. Er fand nämlich, daß sich mit seinem Holzhandel- und seinem Zimmereigeschäfte, wobei er vielerlei Holzabfälle erhielt, die als Brennholz zu billig verkauft werden mußten, eine Holzschleiferei vortheilhaft verbinden lasse, und daß zur Errichtung einer solchen die alte Schneidemühle sich ganz gut eigne. Er kaufte aber, bevor er an die Ausführung dieses Planes ging, dem Mühlenbesitzer die

Schneidemühle erst preiswerth ab, um in der Ausführung des neuen Industriezweiges von Seiten des Mühlenbesitzers, von dem er die Schneidemühle ursprünglich doch nur gepachtet hatte, nicht gestört zu werden. Dann richtete er auch die Holzschleiferei ein und hatte große Erfolge mit derselben, da ja die Bedingungen zu ihrem Gedeihen vorhanden waren. So wurde der einst unbedeutende Zimmermeister, der mit einigen hundert Thalern sein kleines Geschäft begonnen hatte, durch die Kunst, immer neue doppelte Vortheile zu ergreifen und daraus mehrfachen Nutzen zu ziehen, allmählich ein bedeutender Großindustrieller. Er kaufte später auch das Pachtgut, erwarb dazu ein zweites und wurde einer der größten Besitzer im ganzen Umkreise.

In ähnlicher Weise erzielte in Thüringen ein einfacher Brauer große Erfolge. Derselbe pachtete zunächst einen Gasthof, zu welchem auch eine kleine Brauerei gehörte, und hatte damit schon den Anfang zur Wahrnehmung eines doppelten Nutzens gemacht. Als er diese früher heruntergekommene Brauerei nebst dem Gasthofe einigermaßen in Schwung gebracht hatte, legte sich der Brauer und Gastwirth auch Viehzucht an, um die Brauereiabfälle besser auszunutzen, und als er genügendes Kapital besaß, erwarb er den Gasthof nebst Brauerei käuflich. Da sich sein Wohlstand mehrte, so kaufte er sich nach einigen Jahren Aecker und Wiesen und gründete sich auch eine Landwirthschaft. Später kaufte er auch noch mehr Grundstücke, und der ehemalige arme Brauer, der sich die paar hundert Thaler, die er einst zur Erpachtung der kleinen Brauerei brauchte, theils gespart, teils von Freunden geborgt hatte, besaß nach ungefähr zwanzig Jahren seiner Thätigkeit ein sehr großes Vermögen, welches in einer großen Brauerei nebst werthvollem Gasthofe, einer bedeutenden Viehzucht und einem Landgute, welches die Größe eines Rittergutes besaß, sowie auch in namhaften Geldcapitalien bestand.

In dieser Weise vermögen eine Menge kleinerer und größerer Unternehmer ihren Wohlstand zu verdoppeln und zu verdreifachen. So können sich z. B. Färber oder Schneider eine chemische Kleiderreinigungsanstalt zulegen, welche häufig zu ihrem bereits vorhandenen Gewerbe gut paßt und gewöhnlich gute Erträge abwirft, ferner können sich z. B. Bäcker Conditoreien oder Mehlhandel, und falls sie in Landstädten leben, auch Viehzucht zulegen, da es in Bäckereien viele Abfälle giebt, die am vortheilhaftesten als Viehfutter verwerthet werden.

Fleischer können doppelten Vorteil wahrnehmen, indem sie zu ihrem Erwerbe noch eine Speisewirthschaft oder Gastwirthschaft

einrichten oder noch Viehhandel betreiben. Für Buchbinder ist es meistens lohnend, ihrer Buchbinderei eine Schreibmaterialienhandlung, einen Lesezirkel und eine Leihbibliothek zuzulegen und dadurch mehrere Vortheile mit einander zu verbinden und mehrfachen Nutzen aus ihrem Geschäfte zu ziehen.

Aus diesen Arten, im Berufs- und Erwerbsleben mehrere Vortheile zu vereinigen, wird man erkennen, daß die Nebenerwerbe vielfach dasselbe bezwecken. Es ist dies zumal bei den Nebenerwerben für Landwirthe, Gewerbetreibende und Kaufleute der Fall, wir verweisen daher, um keine Wiederholungen zu bringen, auf das 43. Kapitel, welches die Nebenerwerbe für alle Berufsklassen behandelt, zurück.

5. und 6. Lehrreiche Beispiele über die Erzielung der Rentabilität und die Praxis der Sparsamkeit.

(Man vergleiche mit denselben auch den Inhalt des 28., 29., 30., 31. und 32. Kapitels.)

Die Rentabilität und Sparsamkeit bezwecken, die Ausgaben in dem richtigen Verhältnisse zu den Einnahmen zu erhalten und zwar in der Weise, daß monatlich oder jährlich ein kleinerer oder größerer Ueberschuß der Einnahmen übrig bleibt, aus welchem sich der wirthschaftliche Wohlstand, resp. ein Reservefonds für schwierige Zeiten bilden kann.

Welche hohe Bedeutung die rechte Sparsamkeit für das Glück des Lebens besitzt, dafür hat uns ja bereits der Stifter der christlichen Religion ein herrliches Beispiel gegeben, indem er sagte: „Sammelt die Ueberbleibsel, damit nichts verloren gehe".

Es gilt daher, im praktischen Leben eifrig darauf zu achten, daß Kleinigkeiten und unbeachtete Dinge, welche einzeln wohl geringwerthig sind, aber angesammelt einen bedeutenden Werth erhalten, zur Erzielung der Rentabilität und erfolgreichen Ausübung der Sparsamkeit gehörig benutzt werden.

In allen großen Verwaltungsgebieten des Staates, ferner aber in landwirthschaftlichen und industriellen Betrieben hängt die Erreichung einer befriedigenden Bilanz der Einnahmen und Ausgaben ganz augenscheinlich von der gehörigen Aufbewahrung und Verwerthung einer Unzahl scheinbarer Kleinigkeiten ab, und alle großen Verwaltungstalente, vom sparsamen Fürsten bis zum wirthschaftlichen Landmann herab, übten in diesem Sinne die Sparsamkeit, weil sie wußten, daß sie dadurch auch am sichersten eine Rentabilität, einen Ueberschuß in den Einnahmen über die Ausgaben erzielten.

Wie hätte auch wohl ein Friedrich der Große sein verarmtes Land von den traurigen Folgen des siebenjähriges Krieges befreien und zumal der damals in vielen Kreisen Preußens nahezu vernichteten Landwirthschaft wieder neues Leben einflößen können, wenn dieser große König nicht auch ein Meister der sparsamen Staatswirthschaft gewesen wäre? Wie hätte auch der Vater Friedrichs des Großen, der biedere, von hohem Pflichtgefühle erfüllte König Friedrich Wilhelm I., in seinem mit Reichthümern des Bodens so wenig gesegneten Lande ein für die damaligen Verhältnisse Preußens sehr großes Heer halten und noch dabei den Staatsschatz füllen können, wenn er nicht das Sparen auf allen Gebieten und zumal auch in Kleinigkeiten so ausgezeichnet verstanden hätte!

Auch der berühmte amerikanische Staatsmann und Weltweise Benjamin Franklin war von dem großen Werthe der Sparsamkeit, zumal auch in Bezug auf das Sparen von Kleinigkeiten, in so hohem Maße überzeugt, daß er in seinen Schriften die Nothwendigkeit des Sparens sehr häufig und in der originellsten Weise empfiehlt. So sagte Benjamin Franklin einst zu einem jungen Manne, der sich über schlechte Zeiten beklagte: „Nehmt nur die Pfennige recht in Acht, mein Lieber, dann werdet Ihr auch in schlechten Zeiten zu Thalern gelangen und dann zu klagen aufhören."

Was man durch das Sammeln von Kleinigkeiten für Erfolge erzielen kann, lehrt ja auch das eigenthümliche Emporkommen des von uns bereits in einem früheren Kapitel erwähnten Banquier Osterwald, der in der Behandlung von Geldangelegenheiten eine wahre Meisterschaft besaß und sein erstes Kapital dadurch erwarb, daß er weggeworfene Flaschenkorke mehrere Jahre lang sammelte.

Freilich muß betont werden, daß, so wichtig auch das Sparen von Kleinigkeiten ist, es dennoch nicht allein die Rentabilität im Wirthschaftsleben hervorbringen kann, wenn nicht auch ein den Verhältnissen entsprechendes Sparen an den großen Ausgaben, überhaupt eine durch Enthaltsamkeit, Mäßigkeit und Bescheidenheit geleitete sparsame Lebensweise hinzutritt. Denn was würde man wohl für die Förderung seines Wohlstandes erzielen, wenn man mit großer Geschicklichkeit durch kleine Ersparnisse innerhalb gewisser Zwischenräume größere Summen zusammenbrächte, die man dann zur Befriedigung eitler Leidenschaften rasch wieder vergeudete?

Man muß daher sehr wohl sagen, daß die Erreichung einer vorzüglichen Rentabilität in unserem wirthschaftlichen Leben in letzter Linie viel mehr von der Beschränkung der Ausgaben und

der Bescheidenheit unserer Bedürfnisse abhängt als von großen Einnahmen und zahlreichen kleinen Ersparnissen. Neigungen zu luxuriöser Lebensweise und Völlerei, ferner nobele Passionen und besonders kostspielige, wenn auch an sich nicht tadelnswerthe Vergnügungen müssen daher zweifellos als die größten Hindernisse einer sparsamen Wirthschaft angesehen und als solche bekämpft werden.

Es giebt ja reiche Leute, welche sich kostspieligen Passionen bis zu einem gewissen Grade ohne schädliche Folgen für ihre Vermögensverhältnisse hingeben können, aber auch der Reichthum der Reichen kann durch zügellose Leidenschaften und Verschwendung, also durch den Mangel jeder wirthschaftlichen Sparsamkeit zu Grunde gerichtet werden.

So ist es zum Beispiel noch gar nicht lange her, daß in Berlin ein ehemaliger Millionär, welcher in Folge toller Verschwendung sein Vermögen vergeudet hatte, sich vor dem Strafgerichte verantworten mußte, weil er Schwindeleien und Betrügereien verübt hatte, und ähnliche Beispiele, daß die Mißachtung der Sparsamkeit den blühendsten Wohlstand ruinirte, giebt es in Menge. Um so mehr müssen daher alle wenig begüterten Personen eine strenge wirthschaftliche Sparsamkeit üben, um zu Wohlstand gelangen zu können.

Es schadet dabei gar nichts, wenn man aus Gründen der Sparsamkeit und zu dem Zwecke der Erreichung einer befriedigenden Rentabilität in seinen Wirthschaftsverhältnissen sich einige Zeit Entsagungen und Entbehrungen auferlegt. Diese Entsagungen dürfen nur nicht die Gesundheit untergraben oder gar in schmutzigen Geiz ausarten, sondern sie sollen nur dazu dienen, um wirthschaftliche Schwierigkeiten und Nothstände zu beseitigen, sowie um einen Zustand herbeizuführen, der den Menschen von der allzusehr niederdrückenden Sorge um das tägliche Brot befreit.

Daß zur Erreichung dieses Zieles neben fleißiger Arbeit eine entschlossene und sich treu bleibende Sparsamkeit das richtigste Mittel ist, sollten zumal alle Diejenigen bedenken, welche von Glücksumständen oder gar von einer Umwälzung unserer socialen Verhältnisse ihr Heil erwarten.

Ein recht lehrreiches Beispiel können wir in dieser Hinsicht aus dem Leben eines Tischlers und eines Schriftsetzers, welche beide in Leipzig lebten, erwähnen. Die beiden Personen waren die Söhne einer armen Subalternbeamtenwittwe, erhielten von ihrer braven Mutter und in Folge einiger ihren gewährten Unterstützungen eine für ihre Verhältnisse gute Erziehung und Schulbildung. Da zu einer höheren Ausbildung aber die Mittel fehlten,

wurde der befähigtere der Brüder Schriftsetzer, während der minder begabte die Tischlerei erlernte. Sobald nun beide Brüder Gehülfen und wirthschaftlich selbstständig geworden waren, schlugen sie ganz verschiedene Wege ein. Der Schriftsetzer, welcher einen wöchentlichen Durchschnittsverdienst von 25 Mark hatte, lebte lustig, gab Alles aus und sparte nichts. Da er nun manchmal trotz seines guten Verdienstes vor Ablauf der Woche kein Geld hatte, so schimpfte er über schlechte Zeiten, klagte darüber, daß die Arbeiter noch zu wenig verdienten und behauptete, daß ein Arbeiter mindestens täglich 6 Mark verdienen müsse, um anständig leben zu können. Der Schriftsetzer wurde auf diese Weise ein Bruder Lüderlich, er trug sich aber mit allerlei Projecten, um bequem zu Geld zu gelangen. So spielte er häufig in der Lotterie, aber er gewann nichts. Da nannte er sich einen Pechvogel, oder er meinte, er sei nicht dumm genug, um in der Lotterie gewinnen zu können. In die reiferen Jahre gekommen, suchte der Schriftsetzer seine Verhältnisse dadurch zu bessern, daß er eine kinderlose Wittwe heirathete, die einiges Vermögen besaß. Aber als er das Geld seiner Frau unter die Finger bekam, lebte er erst recht wieder leichtsinnig in den Tag hinein und saß auch bald wieder auf dem Trockenen. Da er nun in seinem Berufe als Schriftsetzer inzwischen nicht sonderlich vorwärts gekommen war und dabei jetzt noch seine Frau, die glücklicher Weise ohne Kinder geblieben war, ernähren mußte, so waren ihm bald alle Einrichtungen in dieser Welt nicht mehr recht und er wurde, wie es bei seiner Charakteranlage natürlich war, Socialdemokrat. In dieser Eigenschaft opponirte er nun aber nicht nur gegen die bestehenden staatlichen und gesellschaftlichen Einrichtungen, sondern er setzte sich eines schönen Tages auch in wüthende Opposition gegen den Sohn seines langjährigen Principals, weil unser Schriftsetzer es für anmaßend fand, daß der Sohn seines Vaters Geschäft geerbt hatte und durch die Erbschaft reich geworden war. Die Folge dieser Opposition war, daß der Schriftsetzer aus der Druckerei, in welcher er fünfzehn Jahre lohnende Beschäftigung gehabt hatte, entlassen wurde. Nun warf er sich noch mehr auf wüste socialdemokratische Agitation und vernachlässigte seinen Beruf derartig, daß er keine dauernde Beschäftigung mehr erhielt und immer mehr herunterkam, so daß er schließlich in eine Anstalt, welche sich mit der Versorgung heruntergekommener Menschen beschäftigt, gebracht wurde, während seine Frau bei mildthätigen Verwandten eine Zufluchtsstätte fand.

Eine ganz andere Laufbahn machte dagegen der Bruder des Schriftsetzers, der Tischler. Dieser richtete seine ganze Lebensweise

aber auch anders ein. Obwohl er als Gehülfe nur 21 Mark wöchentlich im Durchschnitt verdiente, so sparte er sich doch fast jede Woche einige Mark. Dabei lebte er einfach und bescheiden eine Reihe von Jahren bei seiner alten Mutter und unterstützte diese noch dadurch, daß er ordentlich, wie es sich gehört, seine Verpflegung der Mutter bezahlte, so daß dieselbe dadurch in ihren auf eine kleine Pension gestützten Wirthschaftsverhältnissen eine Erleichterung hatte. Als der Tischler acht und zwanzig Jahre alt war, hatte er sich 2000 Mark gespart und war auch mit Erfolg bemüht gewesen, seine Kenntnisse und Fähigkeiten zu vermehren, so daß er sich etabliren konnte. Er mußte freilich klein anfangen und sich eine Werkstelle in einem Hofgebäude miethen. Aber er fing getrost an und arbeitete unverdrossen weiter. Fleiß und Sparsamkeit waren ihm ja so zur Gewohnheit geworden, daß er sie täglich mit Lust übte, und mit seiner Zeit, seinem Gelde und allen Sachen von Werth ging er mit derartiger Sparsamkeit und wirthschaftlicher Umsicht um, daß er sich eine Menge großer und kleiner Vortheile sicherte, von deren Anwesenheit sein gedankenloser Bruder keine Ahnung hatte. So wuchs das kleine Geschäft des Tischlers allmählich zu einer größeren Möbeltischlerei empor, und als der Mann vierzig Jahre alt war, konnte er sich ein eigenes größeres Haus bauen, welches im Vereine mit seinem blühenden Geschäfte, dem er nun auch ein rentabeles Möbelmagazin zufügte, Zeugniß von dem Wohlstande ablegte, den der einst arme Tischlergesell sich selbst gegründet hatte.

In einer solchen drastischen Weise prägten sich die Gegensätze aus, welche die wirthschaftliche, mit Bescheidenheit und Genügsamkeit verbundene Sparsamkeit im Leben des einen Bruders, des Tischlers, und der Mangel jener Tugenden im Leben des anderen, des Schriftsetzers, hervorbrachten.

Dieses Beispiel lehrt zumal auch, daß die wirthschaftlichen Vortheile der Sparsamkeit weit höher zu schätzen sind als hohe Einkünfte oder reiche Erbschaften und Geldheirathen, denn in der Sparsamkeit und der dadurch erzielten Rentabilität liegt eine nachhaltigere wirthschaftliche Hülfsquelle als in großen Einnahmen und der bequemen Erlangung von Vermögen durch Glücksumstände.

7. Lehrreiche Beispiele für Speculationen, resp. Börsenspeculationen.

(Man vergleiche mit denselben den Inhalt der Kapitel 37 und 38.)

So sehr auch oft das Glück den Speculanten unterstützt, so darf sich derselbe doch niemals mit seinen Speculationen allein auf

das blinde Glück verlassen, sondern er muß, wie wir schon früher hervorhoben, im Stande sein, auf dem betreffenden Gebiete richtige Beobachtungen zu machen und aus diesen richtige Schlüsse zu ziehen. Wenn es nun auch nicht immer möglich sein wird, auf diese Weise den Eintritt bestimmter Fälle mit absoluter Sicherheit im Voraus zu berechnen, so wird man dadurch doch immer eine wichtige Wahrscheinlichkeitsrechnung für die Speculation aufstellen können. An einer Anzahl von Beispielen ist dies leicht zu beweisen.

Als Columbus einen neuen westlichen Seeweg nach Indien suchen wollte, speculirte er auf die richtige Voraussetzung, daß in Folge der kugelförmigen Gestalt der Erde man ebenso gut in westlicher als in östlicher Richtung sich ein und demselben Reiseziele näheren könne, und da der damalige Seeweg nach Indien um die Südspitze Afrikas herum von ungeheurer Länge war und einen großen Umweg in südlicher Richtung deutlich in sich schloß, so lag es nun wiederum für Columbus nahe, darauf zu speculiren, daß der neu zu entdeckende westliche Seeweg eine kürzere Linie nach Indien darstelle als der östliche. In letzterer Beziehung war nun allerdings Columbus' Speculation nicht richtig, erstens, weil er sich in Bezug auf die Schätzung der Größenverhältnisse der östlichen und westlichen Halbkugel unserer Erde getäuscht hatte, und zweitens, weil sich auf der westlichen Halbkugel noch ein Erdtheil von ungeheuerer Ausdehnung, der Columbus den Weg nach Indien versperrte, befand. Der Grundgedanke von Columbus' Speculation, also die Voraussetzung, daß man auch westwärts die Erde umsegeln und nach Indien gelangen könne, war aber ein richtiger, und deshalb konnte diese Speculation auch nicht vollständig fehlschlagen. Columbus fand zwar den westlichen Seeweg nach Indien nicht, aber er entdeckte dafür den neuen Erdtheil Amerika, der auf dem westlichen Seewege nach Ostindien lag.

Es müssen eben die Voraussetzungen und Schlußfolgerungen, an die man eine Speculation knüpft, immer so viel wie möglich der Wirklichkeit entsprechen, resp. die Wahrscheinlichkeit für sich haben, dann wird die Speculation auch meistens gelingen.

Suchen wir nun nach Beispielen für erfolgreiche Speculationen auf dem Gebiete des eigentlichen Erwerbslebens, so finden wir, daß solche Speculationen gewöhnlich mit der Anschaffung von Grundstücken und Waaren, von welchen eine Preissteigerung zu erwarten ist, mit der Erzeugung einer begehrten neuen Waare und mit besonderen Leistungen in Bezug auf gute Qualität, Schönheit, Bequemlichkeit oder Billigkeit eines wichtigen Bedarfsgegenstandes in Wechselwirkung gebracht werden müssen.

Bei der der Speculation zu Grunde liegenden Berechnung dürfen indessen auch die Schwierigkeiten und Hindernisse, welche durch Zeitumstände, örtliche Verhältnisse und technische Probleme der Verwirklichung der Speculation erwachsen können, niemals außer Acht gelassen werden, und muß stets in Hinblick auf das Eintreten solcher Schwierigkeiten entschieden werden, ob die Speculation rasch vorzunehmen oder noch zu verschieben oder gar aufzugeben ist.

So wird ein Capitalist, der in einer Stadt erfolgreich mit Grundstücken speculiren will, sorgfältig zu beachten haben, ob der Bevölkerungszuwachs der Stadt keine Abnahme erfahren hat und auch keine Calamitäten in Aussicht stehen, welche einen wirthschaftlichen Stillstand oder gar Niedergang für die Stadt im Gefolge haben können. Außerdem muß ein derartiger Speculant darauf bedacht sein, daß sein Speculationsgegenstand nicht zu lange Zeit braucht, um realisirt oder zu einer einträglichen Anlage gestaltet zu werden.

Auf welche einfache Weise man mit Hülfe guter Leistungen erfolgreiche Speculationen machen kann, hat im südlichen England einer der bekanntesten Bierbrauer gezeigt, der sich rasch vom kleinen Geschäftsmann zum vielfachen Millionär emporschwang. Dieser Mann errichtete sein Geschäft in einer Gegend, wo viel schlechtes Bier gebraut und auch verschenkt wurde, und er speculirte sehr richtig auf den Geschmack der Trinker. Der Brauer wußte ganz genau, daß das schlechte, bittere Bier seiner Concurrenten eine Folge ihrer übermäßigen Gewinnsucht war, indem sie zu ihrem Biere zu wenig Malz verwandten.

Der speculative Brauer schonte aber das Malz nicht und braute in Folge dessen ein sehr wohlschmeckendes Bier, welches bald das Lieblingsgetränk der Bevölkerung wurde. Nun erzielte der Brauer mit seinem Biere einen colossalen Umsatz und wurde ein reicher Mann, während die Mehrzahl seiner Concurrenten Bankerott machten.

Auf ähnliche Art lassen sich auf anderen Gebieten auch sehr gute Erfolge erzielen. So wurde z. B. in Leipzig in früheren Jahren, abgesehen von dem Kaffee feinster Qualität, den reiche Leute kauften, an die Masse der Bevölkerung meistens ein recht geringwerthiger Kaffee verkauft. Man konnte dabei auch durchaus nicht sagen, daß etwa die betreffenden Kaufleute daran Schuld waren und einen unverhältnißmäßigen Nutzen an dem Kaffee genommen hätten, nein, es war dies durchaus nicht der Fall, das liebe Publikum hatte sich einmal an den geringwerthigen, billigen Kaffee gewöhnt, und man glaubte diesen Zustand nicht ändern zu können. Doch da faßte plötzlich ein junger speculativer Kaufmann

den Kaffeehandel anders auf. Er kalkulirte sehr richtig, daß die Hausfrauen sehr bald eine Tasse guten Kaffee von dem berühmten „Blümchenkaffee" unterscheiden lernen würden, er bot Kaffee von guter Qualität zu billigen Preisen aus und erwarb in kurzer Zeit eine sehr bedeutende Kundschaft für seine Kaffee-Specialgeschäfte.

Wie auf dem Gebiete des Handels, so lassen sich auch auf demjenigen der Gewerbe mit der Lieferung besserer, dabei aber billiger Waare sehr lohnende Speculationen vornehmen.

Das Beispiel mehrerer Wirthe in Leipzig, Magdeburg, Berlin ꝛc., welche an Stelle geringwerthiger und dabei theuerer Lagerbiere gute und billige bayerische Schenkbiere einführten und dadurch brillante Geschäfte erzielten, haben wir bereits erwähnt. Aehnliche Resultate erzielten in Dresden und Leipzig speculative Bäcker vor einer Reihe von Jahren dadurch, daß sie an Stelle des damals recht geringwerthigen Kaffee-Gebäcks das vorzügliche „Wiener Gebäck" einführten, und findige Inhaber von Cafés und Restaurants erreichten in vielen norddeutschen Städten durch auf Wiener Art zubereitete warme Getränke (Kaffee und Thee) und Speisen ebenfalls gute Erfolge.

Sollten dergleichen Beispiele nicht nachgeahmt werden können und zwar nicht nur von Wirthen und Bäckern, sondern auch von anderen Gewerbetreibenden durch Einführung passender, gute und billige Waare bezweckender Verbesserungen in ihrem Geschäfte?

In welcher erstaunlichen Weise ein speculativer und richtig rechnender Kopf bedeutende Erfolge zu erzielen im Stande ist, hat auch der vor mehreren Jahren in Halle a. S. verstorbene Großindustrielle Riebeck bewiesen.

Derselbe war ursprünglich ein kleiner Bergwerksbeamter und besaß ganz unbedeutendes Vermögen. Riebeck hatte aber das Streben, sich selbstständig zu machen, und er konnte dazu nicht einmal eine günstige Gelegenheit benutzen, denn die Braunkohlenwerke im Mansfelder Kreise, wo Riebeck beschäftigt war, rentirten damals schlecht und viele Unternehmer verloren ihr Vermögen dabei. Riebeck, der in den dortigen Bergwerksbetrieben wirthschaftliche Mängel und Nachtheile entdeckt haben mochte, etablirte sich aber dennoch, denn er vertraute auf seine unermüdliche Thatkraft und wußte, daß er sich besser einrichten würde als andere Grubenbesitzer. Riebeck besaß anfangs ein sehr kleines Unternehmen und beschäftigte kaum ein Dutzend Arbeiter. Er war aber dafür selbst Tag und Nacht mit auf dem Posten und sein kleines Bergwerk rentirte, während viele größeren nicht bestehen konnten. Riebeck verstand Zeit, Arbeitskräfte, Maschinen, Grund und Boden viel besser aus-

zunutzen als die meisten seiner Concurrenten, er speculirte also sehr solid mit seinen Unternehmungen auf Grund besserer Wirthschaft und besserer Leistungen und bald vermehrte sich sein Besitz. Riebeck wurde nun großer Bergwerksbesitzer und später auch Großindustrieller in Halle, Weißenfels und Leipzig und hat ein nach Millionen zählendes Vermögen hinterlassen. Dabei galt Riebeck durchaus nicht als ein Unternehmer, der nur dem Gelderwerbe nachjagte, sondern Riebeck zeigte auch eine humane Gesinnung und erwies sich z. B. 1866 während der großen Cholera-Epidemie in Halle a. S. als edeler Menschenfreund, indem er den Armen der Stadt großmüthige Hülfe spendete.

Ueberhaupt dürfen, wie wir schon öfters betonten, Speculationen nicht lediglich dem rücksichtslosen Gelderwerbe dienen und am allerwenigsten in waghalsiger Weise oder gar wie Glücksspiele unternommen werden, wenn der Speculant wirklichen Segen von seinen Unternehmungen haben will. Ganz besonders sollten diejenigen Capitalisten, welche an der Börse speculiren, nach dieser Weisheitsregel handeln.

Die Institution der Börse sammt der Börsenspeculation ist ja nothwendig, wie wir im 38. Kapitel bereits bewiesen haben, aber es ist durchaus nicht nöthig, daß man aus diesen Speculationen ein gefährliches Hazardspiel macht.

Man kann ja auch bereits durch den Ankauf solider Anlagepapiere, z. B. von einheimischen Staatsschuldscheinen, schon häufig eine, allerdings nur geringe Chancen bietende Speculation vornehmen, man läuft dabei aber auch nicht die geringste Gefahr, sein Capital zu verlieren. Da nämlich die Capitalisten die sichersten Papiere denjenigen mit schwankendem Werthe meistens vorziehen und die gesammte Entwickelung der politischen, socialen und wirthschaftlichen Verhältnisse auch darauf hindeutet, daß diese Neigung der Capitalisten schwerlich einem übertriebenen Speculiren in Obligationen und Aktien neuer Gründungen Platz machen wird, so bieten gerade die einheimischen Staatspapiere, sowie die ihnen an Sicherheit ziemlich gleichstehenden Pfandbriefe, Eisenbahn-Prioritätsobligationen ꝛc. noch Aussicht, im Course zu steigen.

Die Chance wird zuweilen auch noch dadurch unterstützt, daß in Folge politischer Befürchtungen oder wegen Erhöhung des Disconto-Zinsfußes seitens der leitenden Banken in London, Berlin und Paris sich auch nicht selten Gelegenheit bietet, solide Papiere etwas billiger als gewöhnlich zu kaufen.

Zu denjenigen Speculationen, welche nicht mit dem Glücksspiel gleichbedeutend sind, gehören auch diejenigen in solchen aus-

wärtigen Staats- und Eisenbahnpapieren, von welchen man aus triftigen Gründen erwarten kann, daß die wirthschaftlichen Verhältnisse der betreffenden Staaten einem Aufschwunge entgegengehen. Man kann in Bezug auf die Schätzung solcher Papiere zumal dann sich eher guten Hoffnungen als schlimmen Befürchtungen hingeben, wenn man die betreffenden angekauften Obligationen möglichst lange liegen lassen kann, denn im Laufe der Jahre tritt fast stets eine wirthschaftliche Besserung auch in solchen Ländern ein, die lange unter Nothständen litten, und dann steigen auch die Course ihrer Obligationen. Eine Ausnahme in einer solchen Hausse-Bewegnng machen nur die Staats- und Eisenbahnpapiere solcher Staaten, welche bedenkliche Spuren wirthschaftlichen Rückschritts deutlich zeigen oder gar ihrem vollständigen Verfalle entgegengehen.

Speculationen in Bergwerks- und Industrie-Aktien sind eigentlich nur dann anzurathen, wenn man so ziemlich sicher ist, daß in der ganzen Geschäftswelt nach einer Zeit des Stillstandes oder Niederganges die Hausseströmung überhand nehmen wird. Der Cours der Aktien von Bergwerken und industriellen Unternehmungen ist nämlich außerordentlich vom Stande des Geschäftsverkehrs abhängig und spiegeln sich die Erscheinungen in demselben deutlich in dem Coursstande dieser Werthpapiere ab. Die Obligationen solcher Unternehmungen sind wohl bedeutend sicherer, sie können aber doch auch bedeutenden Coursschwankungen unterliegen.

Industrie- und Bergwerkspapiere darf man ferner nicht in einer Zeit kaufen, in welcher eine außergewöhnlich hohe Hausse vorhanden ist, da dann in der Regel bald ein Rückschlag eintritt und man an den hochgeschätzten und theuer gekauften Papieren noch sein Geld verlieren kann.

Eine verhältnißmäßig recht günstige Gelegenheit zur Speculation bieten dagegen die niedrig stehenden Papiere solcher Aktien-Unternehmungen, welche durch bedeutende Leistungen, Erwerbung von Erfindungspatenten, eine Haussebewegung in der betreffenden Branche u. s. w. begründete Aussichten auf die Erzielung besserer Geschäfte darbieten.

Bankaktien sind sehr beliebte Speculationspapiere, und Aktien von den ersten Bankinstituten sind auch als Anlagewerthe hoch zu schätzen, man muß mit Hülfe sorgfältiger Nachfragen sich aber stets erst nach den Verhältnissen des betreffenden Bankinstitutes erkundigen, ehe man seine Ankäufe in dessen Aktien macht. Bevorstehende Convertirungen von Staatspapieren, sowie solche Emissionen, die große Betheiligung versprechen, ferner Verstaat-

lichungen von Eisenbahnen, sichtbarer und Dauer versprechender Aufschwung des Geschäftslebens sind gewöhnlich die günstigsten Gelegenheiten für Speculationen in Bankaktien.

Ueber diejenigen Arten der Börsenspeculationen, welche man Zeit- und Differenzgeschäfte nennt, sowie über die Prämiengeschäfte haben wir uns bereits im 38. Kapitel ausgesprochen. Wir heben nur nochmals hervor, daß die eigentlichen Zeit- und Differenzgeschäfte, bei welchen den verlockenden großen Gewinnaussichten ebenso große Gefahren gegenüberstehen, höchstens kühnen scharfblickenden Speculanten, die über bedeutende Capitalien verfügen, anzurathen sind, während die Prämiengeschäfte neben den Kassageschäften wenig Risiko enthalten und deshalb von kleineren Capitalisten, sowie von solchen Großcapitalisten, welche sich nicht in Gefahr begeben wollen, mit guten Aussichten unternommen werden können. Ueber die Höhe des Risikos bei Prämiengeschäften erhält man bereits vor Abschluß des Geschäftes genaue Auskunft und werden die Prämiengeschäfte gewöhnlich mit Vorliebe in Bankaktien, und Industrie-Papieren, sowie in denjenigen auswärtigen Staatspapieren, welche wegen ihrer Coursschwankungen sich zu öfteren Speculationen eignen, gemacht.

Aber auch bei diesen ein beschränktes Risiko enthaltenden Speculationen in Prämien- und Kassengeschäften gilt es, stets nach den Regeln der Vorsicht zu verfahren, und man darf höchstens mit der Hälfte seines Capitals speculiren, um für alle Fälle noch einen Reservefonds zu besitzen.

45. Kapitel.

Goldene Lebenskunst.

Hältst du Maß in allen Dingen,
Wird dir Alles wohl gelingen.
Harmonie im Thun und Streben
Ist das goldene Glück im Leben.

Von der Herstellung und Erhaltung des richtigen Maßes in unserem Thun und Lassen hängt hauptsächlich unsere Wohlfahrt ab. Denn wenn wir die Ursachen genau untersuchen, welche einen Menschen wirklich glücklich und zufrieden machen, so werden wir immer finden, daß der Hauptgrund seines Glückes darin besteht, daß der Glückliche, der Zufriedene seine Bestrebungen, seine Wünsche, seine Urtheile, seine Neigungen und seine Thaten in einem gewissen Gleichgewicht erhält, und forschen wir nach den Gründen, welche viele Menschen unglücklich und elend machen, so beobachten wir, daß das Maßlose und Ungleichartige in ihren Neigungen und Bestrebungen ihr Unglück verschuldet.

Um nun in unserem Thun und Lassen diejenige Harmonie, welche das goldene Glück des Lebens ausmacht, zu erlangen und zu erhalten, müssen folgende Lebensregeln beobachtet werden:

1. Bist du wohlhabend oder reich, so erblicke nicht im Reichthum dein Lebensglück, sondern betrachte die irdischen Güter nur als schätzenswerthe Mittel, welche erst in der Hand des Weisen zur Begründung und Vermehrung des wahren Glückes dienen.

2. Bist du arm, so erblicke in der Armuth nicht dein Unglück, sondern einen Sporn, dich in deinen Tugenden und Leistungen zu vervollkommenen. Sei auch guten Muthes bei deinen Bestrebungen, denn ein großer Theil der edelsten und berühmtesten Männer hat sich aus Armuth und Niedrigkeit zu Wohlstand und Ehren emporgearbeitet.

3. Richte dein Streben immer auf Fortschritte in deinem Berufe und in deiner Lebensstellung, wäge aber auch deine Kräfte ab, damit du nicht Gefahr läufst, einem für dich unerreichbaren Ziele nachzustreben und Mißerfolge zu ernten.

4. Fange zeitig an zu sparen, denn die Sparsamkeit bringt dir bald Schätze in das Haus. Uebertreibe aber die Sparsamkeit nicht, damit du nicht dem Geiz und der Habsucht verfällst und dir dein Reichthum zur Unehre gereicht.

5. Gönne dir einen deinen Verhältnissen angemessenen Lebensgenuß und schaffe dir regelmäßige Erholungen für Körper und

Geist, hüte dich aber vor Genußsucht und Verschwendung und leichtfertigen Zerstreuungen.

6. Achte stets auf alle Leben, Gesundheit, Ehre und Zufriedenheit bedrohenden Gefahren, und gewöhne dich bei Zeiten daran, gegen diese diejenigen Vorsichtsmaßregeln zu ergreifen, welche die Klugheit gebietet.

7. Lasse dich von der Gunst des Glückes niemals verblenden und zu Thorheiten verleiten, und denke daran, daß alle Güter dieses Lebens leichter verloren als wieder erlangt werden können. Lasse dich in Unglück aber auch nicht von der Verzweifelung erfassen, denn nur derjenige ist verloren, der sich selbst aufgiebt.

8. Hänge aber auch keinen übertriebenen Befürchtungen nach, denn unser Schicksal ruht in letzter Linie in den Händen der ewigen Allmacht und Liebe, und wenn wir unsere Pflicht thun, dürfen wir das Uebrige Gott anheimstellen.

9. Trachte danach, deinen inneren Menschen zu vervollkommenen, vermehre also deine Tugenden, erblicke in der Ausübung wahrer Nächstenliebe die einzige Möglichkeit, Gott gefällig und wahrhaft glücklich zu werden, und halte äußere Dinge, wie Reichthum, Ehren und große Gelehrsamkeit nicht für nothwendige Bedingungen des Glückes.

10. Bescheidenheit und Bedürfnißlosigkeit ersetzen dir fehlenden Reichthum und Ehren reichlich. Reichthum erweckt leicht Wohlleben und schädigt dann die Gesundheit und Moral, Ehren erregen Neid und Mißgunst, und reiche und mit Ehren überschüttete Menschen sind sehr häufig nicht so glücklich, als man denkt.

11. Bekämpfe aber mit deinen besten Kräften den Mangel und die drückenden Sorgen um das tägliche Brod, denn bleiben dieselben dauernd, so werden sie leicht zum Hemmniß für die gesunde Entwickelung von Leib und Seele und lassen unsere Talente verkümmern.

12. Um Mangel und Nothstände beseitigen zu helfen, um den richtigen Gebrauch von Geld und Gut kennen zu lernen und sich wahren Wohlstand zu begründen, dazu bietet das „Buch der praktischen Erwerbslehre“ eine systematische, von zahlreichen Beispielen unterstützte Anleitung. Dieselbe führt indessen erst dann zu schönen Erfolgen, wenn der geehrte Leser diese Lehren auch befolgt und in den mannigfaltigen Aufgaben und Sorgen des Lebens sich häufig in dem Buche Rath und Belehrung holt.

Verfasser und Mitarbeiter.

„Das Buch der praktischen Erwerbslehre" ist im Plane von dem Unterzeichneten entworfen und auch in der überwiegenden Mehrheit seiner Abschnitte von demselben selbstständig bearbeitet. Es gilt dies zumal von den Kapiteln 1 bis 12, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 23, 26, 27, 28, 30, 31, 32, 34, 36, 37, 39, 41, 44 und 45. Die den einzelnen Kapiteln vorgesetzten Sinn- und Denksprüche sind, soweit bei denselben kein anderer Autor angegeben ist, ebenfalls von dem Unterzeichneten verfaßt.

Die übrigen Kapitel, welche eine Reihe der verschiedenartigsten Fragen des Erwerbslebens nicht nur im Allgemeinen, sondern auch in Berücksichtigung der Eigenart der einzelnen Berufsklassen behandeln, bearbeitete der Unterzeichnete unter Mitwirkung geeigneter Fachmänner. Von diesen ist es besonders der Rechtsgelehrte Herr Doctor jur. G. Freudenstein, welcher zu den Kapiteln über den „Rechtsschutz, den Credit für die verschiedenen Berufsklassen, die Capitalanlage und die Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste und Nothstände" werthvolle Beiträge lieferte. Ferner leistete der Schriftsteller Herr Doctor J. Minoprio eine werthvolle Beihülfe zu den Kapiteln, welche das „Erwerbsleben im selbstständigen Berufe, die Leitung einer Unternehmung, das Wesen des Credits, die Creditmittel, die Capitalanlage und die Börsenspeculationen" behandeln. Der Nationalökonom Herr Professor Doctor H. Contzen stellte dem Unterzeichneten eine lehrreiche Abhandlung über das Geld zur Verfügung. Der Schriftsteller und Hülfsarbeiter im kaiserl. statistischen Amt Herr Max Schön lieferte schätzenswerthe Beiträge zu den Kapiteln, welche dem „Wesen und der Bedeutung des Geldes, der Rentabilität im Erwerbsleben, den Sparinstituten und den Nebenerwerben" gewidmet sind. Der Schriftsteller Herr A. Schroot trug einige recht lehrreiche Beispiele zu den Kapiteln, welche die „Fortschritte und Erfindungen" und die „Sparsamkeit" behandeln, bei.

Zu danken hat der Unterzeichnete ferner einigen befreundeten Schriftstellern und Praktikern, die ihn mit kleinen Beiträgen unterstützten.

R. Fröbel.

Register zum Buch der praktischen Erwerbslehre.

(Die nebenstehenden Ziffern bedeuten die Seitenzahlen.)

Abzahlungsgeschäfte 571.
Actien 481.
Actien-Unternehmungen 479.
Akkordverfahren 600. 601. 602.
Akkord 600.
Akkord-Vorschlag 600.
Antwortpflicht 556.
Arbeitslosigkeit 604. 605.
Armenrecht 270.
Auskunftsbureaux 557.
Außerordentliche Erwerbsquellen 606.
Aussteuergeschäfte 572.

Bankcredit 343.
Bankerott 599.
Bankinstitute 286.
Baucredit 321.
Bedingungen eines erfolgreichen Erwerbes im dienstbaren Berufe 111.
Bedingungen eines erfolgreichen Erwerbslebens im selbstständigen Berufe 118.
Bedrängnisse 593.
Beispiele 657.
Beispiele für Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten 664.
Beispiele über die Findigkeit 669.
Beispiele für Fortschritte, Verbesserungen, Erfindungen 674.
Beispiele für die Kunst, zwei oder drei Vortheile zu verbinden 239.
Beispiele über die Sparsamkeit 684.
Beispiele über Spekulationen 688.
Beruf 96.
Berufswahl 98.
Berufswechsel 103.
Betriebscapital 300.
Bismarck, Fürst 51.
Bodencredit 309.
Borsig, August 155.
Börse 516. 517.
Börsenspekulationen 516. 529.
Börsengeschäfte 516. 518.
Bürgschaften 335.

Capital 287. 453.
Capitalerwerb 453. 455.
Capitalanlage 459.
Capitalanlage in berufsmäßigen Unternehmungen 463.
Capitalanlage in offenen Theilhabergeschäften 464.
Capitalanlage ohne berufsmäßige Thätigkeit 468.
Capitalanlage als stiller Theilhaber 476.
Capitalanlage in Grundstücken 469.
Capitalanlage in Commanditgesellschaften 477.
Capitalanlage in Actienunternehmungen 479.

Capitalanlage in Darlehen 483.
Capitalanlage in Hypotheken 491.
Capitalanlage in Staatsschuldscheinen 492.
Capitalanlage in garantirten Schuldverschreibungen 493.
Capitalanlage bei Creditinstituten 494.
Charakter 58.
Clive, Robert 160.
Cicero 392.
Concurs 260.
Concursverfahren 603.
Concurrenz 566.
Commissionsgeschäft 184.
Credit im Geschäftsverkehr 311.
Creditkauf 234.
Credit, Wesen u. Bedeutung 305.
Credit für die Landwirthe 314.
Credit für Beamte 318.
Credit für Kaufleute u. Industrielle 318.
Credit für Gewerbetreibende 319.
Creditfristen 563.
Creditgeben 356.
Creditinstitute 326.
Creditmittel 323.
Credit, seine Erwerbung u. Verwerthung 331.
Creditreformvereine 560.
Creditvereine 352.
Crompton, Samuel 209.

Darlehn 248.
Detailhändler 182.
Differenzgeschäfte 525.
Dividende 480.
Doppelwährung 285.

Ehecontract 251.
Einführung eines Unternehmens 154.
Erbschaft 252.
Erfindungspatente 211.
Erfindungen 192.
Erkundigungspflicht 556.
Erwerbsleben innerhalb und außerhalb des Berufes 106.
Erwerbsgenossenschaften 347.

Fabrik- und **Handelszeichen** 216.
Fabrikanten 162.
Fachbildung 80.
Fachwissen 79.
Faustpfand 259.
Feuerversicherung 585.
Findigkeit 146.
Fixgeschäfte 524.
Fortschritte 192.
Frauen, Stellung derselben im Berufs- und Erwerbsleben. 129.
Friedrich, der Große 50.
Fristen 256.

Geldangelegenheiten 291.
Geldsparen 434.
Geld, Wesen und Bedeutung 273.
Geldmangel 598.
Geschäftskauf 225.
Geschäftslocal 242.
Gesetzmäßigkeit der Wohlstandsvermehrung 7.
Gewerbe 168.
Gewerbetreibende 167.
Glücksspiele 607. 608.
Goldwährung 284.
Grigg, John 371.
Großhändler 182.
Großkapitalisten, Klugheitsregeln für diese 539.
Grundeigenthum 242.
Gründung eines Unternehmens 154.
Grundlagen der praktischen Erwerbslehre 9.

Günstige Gelegenheiten 140.
Gütlicher Vergleich 602.

Handwerk 168.
Handwerker 167.
Häuserkauf 220.
Hebel des Erwerbslebens 18.
Humboldt, Wilhelm von 50.
Hülfe, erste 13.
Hülfsbücher 86. 87. 88. 654.
Hypothek 243.

Industrielle 162.
Irrthümer im Erwerbsleben 542.
Johnson 74.
Jones, Carolina 139.
Kassa-Geschäfte 524.
Kammerer, Friedrich 208.
Kauf 217.
Kaufleute 177.
Kaufgeschäfte 523.
Kleinkapitalisten, Klugheitsregeln für diese 540.
Klugheitsregeln im Erwerbsleben 89.
Kommandit-Aktien-Gesellschaft 481.
Kommandit-Gesellschaft 482.
König, Friedrich 16.
Krupp 16.
Kunst, die, zwei oder drei Vortheile mit einander zu verbinden 237.

Landgüterkauf 221.
Landwirthe 170.
Lebensglück 5.
Lebensversicherungsvertrag 254.
Lebensversicherungsanstalten 579.
Leih-Kaufvertrag 573.
Leitung eines Unternehmens 154.
Lessing 15.
Lincoln 74.
Lust u. Liebe 35.

Makler 632.
Markenschutz 216.
Massenproduction 566.
Mendelssohn, Moses 15.
Menschenkenntniß 179.
Mißgriffe im Erwerbsleben 542.
Müller, Adam 314.
Musterschutz 213.

Nebenerwerbe für Kapitalisten und Rentiers 635.
Nebenerwerbe für Industrielle und Gewerbetreibende 621.
Nebenerwerbe, allgemeines 609.
Nebenerwerbe für Landwirthe 611.
Nebenerwerbe für Kaufleute 628.
Nebenerwerbe für pensionirte Beamte 639.
Nebenerwerbe für Beamte 642.
Nebenerwerbe für Mädchen und Frauen 543.
Nebenerwerbe, verschiedene 650.
Nothpfennig 589.

Osterwald 296.

Papiergeld 282.
Patente 210.
Personalcredit 308.
Pfandunterlage 341.
Pflicht 45.
Police 254.
Policen, deren Reduktion 583.
Police, deren Rückkauf 582.
Postsparkassen 451.
Potter, Humphrey 200.
Practische Kenntnisse 67.
Prämiengeschäfte 526.
Produktiv-Genossenschaften 351.
Prozeß 271.

Rathschläge in wirthschaftlichen Bedrängnissen 593.

Realcredit 308.
Rechtsanwalt, Verkehr mit demf. 267.
Rechtsschutz 241.
Rechtswohlthat 270.
Rentabilität 368.
Rentabilität in den verſch. Berufsarten 380.
Renz 155.
Reſervecapital 396. 589.
Rieſe, Adam 421.
Rothſchild 346.

Schiedsgericht 272.
Schiller 15.
Schultze-Delitzſch 347. 351.
Senefelder, Alois 151.
Sicherungsmittel 258.
Smith, Adam 273.
Sparſamkeit, ihre Praxis 401.
Sparinſtitute 444.
Sparſamkeit 390.
Speculation 504.
Staatsſchuldſcheine 492.
Stellage 527
Stellenloſigkeit 604.
Stellgeſchäfte 527.
Stephenſon 395.
Submiſſionen 576.

Termine 256.
Thaer, Albrecht 317.
Thatkraft 22.

Umſätze, große u. kleine Gewinne 269.
Unternehmungsgeiſt 28.
Uttmann, Barbara 139.

Verbeſſerungen 192.
Verkauf 236.
Verjährungsfriſten 256.
Verjährungsklauſel 587.
Vermögensvermehrung 497.
Vermögensverluſte, Vorſichtsmaßregeln gegen dieſ. 545.
Vermögensverluſte durch Hinterliſt, Betrug ꝛc. 577.
Vermögensverluſte durch Unglücksfälle 578.
Verſicherungsanſtalten 588.
Vertrag 244. 246.
Vorſchuß- u. Creditvereine 347.
Vorſichtsmaßregeln beim Creditgeben 364.
Vorſichtsmaßregeln gegen Vermögensverluſte und Nothſtände 545.
Vortheile im Erwerbsleben 89.

Waarenkenntniß 179.
Wahrnehmung günſtiger Gelegenheiten 140.
Wechſel 261.
Wechſelverkehr 264. 578.
Wechſelcredit 309.
Weſen der practiſchen Erwerbslehre 9.
Wilhelm I., deutſcher Kaiſer 52. 392.
Wirthſchaftsgenoſſenſchaften 347.
Wirthſchaftliche Bedrängniſſe 593.
Wohlſtand 5.
Wohnung 242.

Zahlungsarten 232.
Zeitgeſchäfte 524.
Zwangsſparkaſſen 441.

Inhalts-Verzeichniß.

		Seite
	I. Vorwort	3
	II. Einführung	5
	1. Wohlstand und Lebensglück	5
	2. Die Gesetzmäßigkeit der Wohlstandsvermehrung	7
	3. Wesen und Grundlagen der praktischen Erwerbslehre.	9
1. Kapitel.	Die erste Hülfe	13
2. Kapitel.	Erfolgreiche Hebel des Erwerbslebens	18
3. Kapitel.	Die Thatkraft	22
4. Kapitel.	Der Unternehmungsgeist	28
5. Kapitel.	Lust und Liebe	35
6. Kapitel.	Die Pflicht	45
7. Kapitel.	Der Charakter	58
8. Kapitel.	Praktische Kenntnisse	67
9. Kapitel.	Die Vortheile und Klugheitsregeln im Erwerbsleben	89
10. Kapitel.	Der Beruf, die Berufswahl und der Berufswechsel	96
11. Kapitel.	Das Erwerbsleben innerhalb und außerhalb des Berufes	106
12. Kapitel.	Die Bedingungen eines erfolgreichen Erwerbsleben im dienstbaren Berufe	111
13. Kapitel.	Die Bedingungen eines erfolgreichen Erwerbslebens im selbstständigen Berufe	118
14. Kapitel.	Die Stellung der Frauen im Berufs- und Erwerbsleben	129
15. Kapikel.	Die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten	140
16. Kapitel.	Die Findigkeit	146
17. Kapitel.	Gründung, Einführung und Leitung eines Unternehmens	154
	1. Allgemeine Klugheitsregeln.	154
	2. Rathschläge für die einzelnen Unternehmerklassen	162
	a. Für die Industriellen oder Fabrikanten	162

		Seite
	b. Für die Gewerbetreibenden und Handwerker	167
	c. Für die Landwirthe	170
	d. Für die Kaufleute	177
	e. Für verschiedene andere Unternehmer	185
	3. Ergänzung	185
18. Kapitel.	**Fortschritte, Verbesserungen und Erfindungen als vorzügliche Hebel des Erwerbslebens**	192
19. Kapitel.	**Kauf und Verkauf**	217
20. Kapitel.	**Die Kunst, zwei oder drei Vortheile mit einander zu verbinden und doppelten und dreifachen Nutzen wahrzunehmen**	237
21. Kapitel.	**Rechtsschutz**	241
22. Kapitel.	**Das Wesen und die Bedeutung des Geldes**	273
23. Kapitel.	**Die Geldangelegenheiten**	291
24. Kapitel.	**Das Wesen und die Bedeutung des Credits**	305
25. Kapitel.	**Creditmittel und Creditinstitute**	323
26. Kapitel.	**Die Erwerbung und Verwerthung des Credits**	331
27. Kapitel.*)	**Das Creditgeben**	356
28. Kapitel.	**Die Rentabilität**	368
29. Kapitel.	**Die Aussichten auf die Rentabilität des Erwerbslebens in den verschiedenen Berufsarten**	380
30. Kapitel.	**Die Sparsamkeit**	390
31. Kapitel.	**Die Praxis der Sparsamkeit auf allen Wirthschaftsgebieten**	401
32. Kapitel.	**Wie man erfolgreich baares Geld spart**	434
33. Kapitel.	**Das Sparen und die Sparinstitute**	444
34. Kapitel.	**Das Capital und der Capitalerwerb**	453
35. Kapitel.	**Die Capitalanlage**	459
	1. Allgemeine Klugheitsregeln	459
	2. Capitalverwendung behufs Erwerbung werthvoller Kenntnisse	461
	3. Capitalanlage in berufsmäßigen Unternehmungen	463
	4. Capitalanlage in offenen Theilhabergeschäften	464
	5. Capitalanlage in Unternehmungen, mit denen keine berufsmäßige Erwerbsthätigkeit verknüpft ist	468
	a. b. in städtischen Grundstücken und Landgütern	469
	c. Capitalanlage in stillen Theilhabergeschäften	476
	d. Capitalanlage in Kommanditgesellschaften	477
	e. Capitalanlage in Aktienunternehmungen	479
	6. Capitalanlage in Nebenerwerben	482

*) Auf Seite 356 ist zu lesen „27. Kapitel“ statt 25.

Seite

7. Capitalanlage in Darlehen, Hypotheken, Staatsschuldscheinen und anderen Schuldverschreibungen . 483
a. Capitalanlage in Hypotheken 491
b. Capitalanlage in Staatsschuldscheinen 492
c. Garantirte Schuldverschreibungen 493
d. Schuldverschreibungen von kommunalen Körperschaften 494
e. Schuldverschreibungen von Creditinstituten . . 494
f. Ausleihen von Geld auf Wechsel 495
g. Vorübergehende Capitalanlage 495

36. Kapitel. **Die Vermögensvermehrung** 497
37. Kapitel. **Wesen und Bedingungen glücklicher Spekulationen**. 504
38. Kapitel. **Die Börsenspeculationen** 516
1. Allgemeines über die Börsen und Börsengeschäfte . 516
2. Ueber Börsenspeculationen 529
3. Klugheitsregeln für den Großcapitalisten 539
4. Klugheitsregeln für den Kleincapitalisten 540
39. Kapitel. **Die Irrthümer und Mißgriffe im Erwerbsleben** . 542
40. Kapitel. **Vorsichtsmaßregeln gegen Vermögensverluste und Nothstände** 545
41. Kapitel. **Rathschläge in wirthschaftlichen Bedrängnissen** . . 593
1. Theoretischer Theil 593
2. Praktischer Theil 596
42. Kapitel. **Außerordentliche Erwerbsquellen** 606
43. Kapitel. **Nebenerwerbe für alle Berufsklassen** 609
1. Allgemeines über Nebenerwerbe 609
2. Die Nebenerwerbe für alle Berufsklassen 611
a. Für Landwirthe 611
b. Für Industrielle und Gewerbetreibende . . . 621
c. Für Kaufleute 628
d. Für Rentiers und Capitalisten 635
e. Für pensionirte Beamte 639
f. für Beamte 642
g. für Frauen und Mädchen. 643
h. Nebenerwerbe, die nicht an besondere Berufe gebunden sind 650
44. Kapitel. **Lehrreiche Beispiele** 657
45. Kapitel. **Goldene Lebenskunst** 695
Verfasser und Mitarbeiter 697
Register 698

Druck von Hesse & Becker in Leipzig.

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA
332.024 B851 C001
Buch der praktischen Erwerbslehre : eine
3 0112 087813421